دراسات عالمية



اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية في منطقة آسيا–المحيط الهادي إشكالياتها ونتائجها

هريبرت ديتر

ترجمة: عدنان عباس علي



مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

العدد 76

اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية في منطقة آسيا-المحيط الهادي

إشكالياتها ونتائجها

مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

أنشئ مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية في أبوظبي بتاريخ 14 آذار/ مارس 1994، كمؤسسة بحثية مستقلة تعنى بدراسة القضايا الاستراتيجية السياسية والاقتصادية والاجتماعية والمعلوماتية، التي تهم دولة الإمارات العربية المتحدة ومنطقة الخليج العربي خصوصاً والعالم العربي عموماً، ومتابعة أهم المستجدات الإقليمية والدولية.

وفي إطار التفاعل الثقافي والتعاون العلمي، يصدر المركز سلسلة **دراسات عالمية** التي تعنى بترجمة أهم الدراسات والبحوث التي تنشر في دوريات عالمية مرموقة، وتتصل موضوعاتها باهتمامات المركز العلمية، كما تهتم بنشر البحوث والدراسات بأقلام مشاهير الكتاب ورجال السياسة.

ويرحب المركز بتلقي البحوث والدراسات المترجمة، وفق قواعد النشر الخاصة بالسلسلة.

دراسات عالمية

اتفاقيات التجارة الثنائية الحرة في منطقة آسيا-المحيط الهادي
إشكالياتها ونتائجها

تأليف: هريبرت ديتر

ترجمة: عدنان عباس علي

العدد 76

تصدر عن



مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

محتوى الدراسة لا يعبر بالضرورة عن وجهة نظر المركز

This is an authorized translation of "Bilaterale Freihandelsabkommen im asiatischpazifischen Raum: Konzeptionelle Schwächen und Folgen für regionale Produktionsnetzwerke," by Heribert Dieter, and published by *Aussenwirtschaft* (Swiss Review of International Economic Relations), 62 Jahrgang (March 2007), Heft I, Zürich: Rüegger, S. 25-61. ECCSR is indebted to the author and to the publisher for permitting the translation, publication and distribution of this work under its name.

الطبعة الأولى 2008

ISSN 1682-1211

ISBN 978-9948-00-976-4

توجه المراسلات باسم رئيسة تحرير سلسلة **دراسات عالمية**

على العنوان التالي:

مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

ص ب: 4567

أبوظبي، دولة الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 4044541-9712+

فاكس: 4044542-9712+

E-mail: pubdis@ecssr.ae

Website: http://www.ecssr.ae

المحتويات

مقدمة*

يلاحظ المتتبع أن الاتفاقيات الثنائية لتحرير التجارة البينية في انتشار متزايد على المستوى العالمي. والأمر البيّن هو أن الركود المخيم حالياً على جولة الدوحة (لمحادثات التجارة العالمية) سيزيد زخم هذا التطور؛ فالإعلان رسمياً عن تعليق مفاوضات جولة الدوحة في تموز/ يوليو من عام 2006، أعطى دعاة الاتفاقيات الثنائية مسوغات جديدة؛ فعلى خلفية توقف المفاوضات المتعددة الأطراف صار المرء يروج الاتفاقيات الثنائية، على أنها الطريق العملية للمضي قُدماً في تحرير التجارة الخارجية. ومن هنا، فإن من الأهمية دراسة مناحي النفع والقصور الكامنة في الاتفاقيات الثنائية، وتسليط الضوء على المضار التي تنجم عنها، بالنسبة إلى الأطراف ذوي القوة التفاوضية الأكثر ضعفاً. وسنحاول في هذه الدراسة مناقشة احتمال كون الأطراف الأكثر ضعفاً في حل النزاعات، معرَّضين لتحمل أضرار ربما لا يتحملونها في إطار النظام المتعدد الأطراف السائد حالياً. وسنحاول؛ من ثم، دراسة الاتفاقية الثنائية المبرمة بين أستراليا والولايات المتحدة الأمريكية، وكذلك الاتفاقية الموقعة بين سنغافورة وتايلند. وسنحلل أخيراً، النتائج السلبية المتمخضة عن الاتفاقيات الثنائية، بالنسبة إلى التشابكات الدولية والإقليمية في مجال الإنتاج.

تمهيد

إن الترتيبات الإقليمية المتخذة في إقليم آسيا-المحيط الهادي (Asia-Pacific) أخذت خصائصها تمر بتحولات ملموسة في السنوات الأخيرة. ففي الوقت الذي كان فيه أغلب بلدان الإقليم يركز جهوده على المشاركة في النظام التجاري المتعدد الأطراف حتى نهاية القرن العشرين، يلاحظ المتتبع أن ثمة تحولاً صوب الاتفاقيات التجارية الثنائية؛ فجُل الدول الواقعة في إقليم آسيا-المحيط الهادي أدخل تعديلات واضحة على سياسته التجارية. ومع أن مناطق أخرى من العالم قد اتجهت، أيضاً، صوب عقد الاتفاقيات

* مؤلف هذه الدراسة هو البروفيسور هريبرت ديتر (Heribert Dieter) الذي يشغل منصب كبير الباحثين في الشؤون العالمية، في مؤسسة العلوم والسياسة في برلين بألمانيا (Stiftung Wissenschaft und Politik- SWP). (المترجم)

الثنائية، إلا أن منطقة آسيا-المحيط الهادي فاقت كل مناطق العالم، من حيث الإعلاء من شأن الاتفاقيات الثنائية (Lloyd 2002).

وتعود أسباب هذه الظاهرة إلى عوامل مختلفة، ويكمن أحد العوامل الرئيسية في خيبة الأمل الناجمة عن الركود الذي خيم على "منتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا-المحيط الهادي"، المعروف اختصاراً بـ "أبيك" (APEC)،* ويكمن السبب الآخر لهذه الظاهرة في توجه بعض الدول الآسيوية صوب الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية، فالأخيران قد أخذا، بنحو متزايد، يعقدان اتفاقيات ثنائية وإقليمية تمنح الدول المشاركة فيها تفضيلات لا تحصل عليها الدول الأخرى (Hufbauer and Wong 2005).

إن تزايد عدد الاتفاقيات الثنائية التفضيلية هو أهم تحول طرأ على العلاقات الحكومية البينية في منطقة آسيا-المحيط الهادي، منذ الأزمة التي عصفت بأسواق المال في آسيا (Ravenhill 2003)؛ ففي سياق هذه الأزمة الاقتصادية والمالية الجسيمة طفا على السطح وَهْن المؤسسات القائمة؛ أعني وهن "أبيك" خاصة، ووهن رابطة دول جنوب شرقي آسيا، المعروفة اختصاراً بـ "آسيان" (ASEAN)** (Camroux 2001). فمنذ ذلك الحين تزايد الميل صوب التعاون الإقليمي في المجال المالي - وهو تعاون لن يكون مدار بحثنا هذا - وصوب إبرام اتفاقيات تجارية ثنائية تفضيلية (Dieter and Higgott 2003).

وقد يتبادر إلى الذهن أن تفسير هذه التوجهات الجديدة يكمن في أن تحرير التجارة من خلال الترتيبات المتفق عليها ثنائياً، يتم - بحسب وجهة نظر الدول المختلفة - بنحو أسرع من التحرير الذي يُحقَّق من خلال النظام المتعدد الأطراف؛ أي في إطار القواعد السائدة في منظمة التجارة العالمية (WTO)، إلا أن التمعن في الأمر يشير إلى أن هذا التفسير يجانب الحقيقة؛ فالترتيبات الثنائية لا يجوز الحكم عليها من خلال النظام المعمول

* أُنشئ منتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا-المحيط الهادي عام 1989، وهو مكون من إندونيسيا وماليزيا والفلبين وسنغافورة والولايات المتحدة الأمريكية واليابان وكندا وأستراليا وكوريا الجنوبية ونيوزيلندا والصين وتايوان؛ ويهدف المنتدى إلى تشجيع التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء. (المترجم)

** كُوِّنت رابطة دول جنوب شرقي آسيا عام 1967، من إندونيسيا وماليزيا والفلبين وسنغافورة وتايلند، ثم انضمت إليها بروناي عام 1984. (المترجم)

به حالياً فقط؛ أعني النظام المتعدد الأطراف، بل تتعين مقارنتها، أيضاً، بما ينتهجه هذا البلد أو ذاك من تدابير تسعى لتحرير التجارة الخارجية من جانب واحد؛ ففي وسع أي اقتصاد أن يُلغي الضرائب والرسوم الجمركية، وما سواها من قيود تجارية بمحض إرادته، فتحرير تجاري من هذا القبيل يحقق بعد وقت قصير منافع اقتصادية كثيرة، من غير أن يضطر البلد المعني إلى خوض مفاوضات مع دول أخرى؛ فتخفيض أسعار السلع المستوردة، والحصول على سلع استثمارية واستهلاكية بأسعار أدنى من الأسعار التي كانت سائدة قبل تحرير التجارة الخارجية، يمكن تحقيقه في زمن قصير نسبياً، إذا ما تم تحرير التجارة من طرف واحد.[1]

وسيتم في هذه الدراسة تحليل المنافع الناتجة من الاتفاقيات التجارية الثنائية. وغني عن البيان أن هذا التحليل يتطلب معرفة دقيقة نسبياً بمزيات هذه الاتفاقيات وتكاليفها. ولا بد للمرء ههنا من أن يتساءل: هل هناك فجوة واسعة بين الخطاب الذي يُشيد بمزيات التجارة الحرة، والمعطيات الحقيقة للاتفاقيات الثنائية؟ ولقد اخترنا في دراستنا هذه ثلاثة أمثلة نعتقد أنها ذات أهمية في هذا السياق؛ فسنمعن النظر، أولاً، في الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة (AUSFTA)، وإذا ما تجاهلنا نيوزيلندا، الدولة المجاورة لأستراليا، فسنلاحظ أن هذه الاتفاقية لم تكن أول اتفاقية تبرمها أستراليا في سياق مساعيها لتحرير التجارة الخارجية، بل كانت أيضاً، أهم اتفاقية تحرير للتجارة الخارجية تُبرم مع الولايات المتحدة الأمريكية، منذ الانتهاء من إبرام اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية "نافتا" (NAFTA)، في تسعينيات القرن العشرين. والحق أن الولايات المتحدة وقّعت في السنوات الأخيرة على عدد من الاتفاقيات التجارية الرامية إلى تحرير التجارة، إلا أن هذه الاتفاقيات أُبرمت مع اقتصادات صغيرة الحجم نسبياً؛ أي مع دول من قبيل الأردن والبحرين وشيلي وسنغافورة.[2] فمقارنة بهذه الدول، فإن أستراليا بسكانها البالغ تعدادهم 20 مليون نسمة، تمتلك اقتصاداً كبيراً ومتقدماً نسبياً؛ فإنتاجها المحلي الإجمالي قد زاد على 600 مليار دولار أمريكي، عام 2004. كما أن أي اتفاقية تجارية ترمي إلى خلق منطقة للتجارة الحرة بين بلدان الشمال؛ [أي بين الولايات المتحدة ودول الاتحاد الأوربي أو اليابان.] لن تترك آثارها في التجارة السلعية فحسب، بل تترك أثرها في التجارة بالخدمات

أيضاً، أضف إلى هذا أن هذه الاتفاقية تبين بجلاء، أن النهج الثنائي يمكن أن يسبب نقل فض المنازعات من المستوى المتعدد الأطراف إلى المستوى الثنائي.

الجدول (1)

اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية المبرمة في منطقة آسيا-المحيط الهادي (منتصف عام 2005)

البلدان المشاركة		سنة التوقيع/ سنة العمل بالاتفاقية
أستراليا – نيوزيلندا		1983 /1983
نيوزيلندا – سنغافورة		2001 /2000
اليابان – سنغافورة		2002 /2002
أستراليا – سنغافورة		2003 /2003
سنغافورة – الولايات المتحدة الأمريكية		2004 /2003
شيلي – كوريا الجنوبية		2004 /2003
الصين – ماكاو		2004 /2003
الصين – هونج كونج		2004 /2003
الصين – تايلند*		2004 /2004
الهند – تايلند		2004 /2004
أستراليا – تايلند		2005 /2004
أستراليا – الولايات المتحدة الأمريكية		2005 /2004
اليابان – المكسيك		2005 /2004
نيوزيلندا – تايلند		2005 /2004
اليابان – تايلند		2005 /2004
اتفاقيات ثنائية في مرحلة المفاوضات		
أستراليا – الصين	الصين – نيوزيلندا	اليابان – ماليزيا
كندا – سنغافورة	بنما – سنغافورة	كوريا الجنوبية – المكسيك
أستراليا – اليابان	هونج كونج – نيوزيلندا	اليابان – الفلبين
ماليزيا – نيوزيلندا	بيرو – سنغافورة	كوريا الجنوبية – سنغافورة
أستراليا – ماليزيا	الهند – سنغافورة	اليابان – كوريا الجنوبية
ماليزيا – باكستان	بيرو – تايلند	تايلند – الولايات المتحدة الأمريكية
الصين – الهند	إندونيسيا – اليابان	سنغافورة – سريلانكا
المكسيك – سنغافورة		

* تم تقديم موعد العمل باتفاقية التجارة الحرة المبرمة بين تايلند والصين، بعد أن تم إنشاء منطقة التجارة الحرة بين رابطة دول جنوب شرقي آسيا (آسيان) والصين.

المصدر: Feridhanusetyawan (2005).

أما الحالة الثانية التي ستتم دراستها هنا، فإنها تتعلق بسنغافورة، البلد الذي كان – ومايزال – أكثر البلدان في منطقة آسيا–المحيط الهادي دعوة إلى إبرام اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، ولم تتوصل سنغافورة إلى عقد اتفاقيات مع أستراليا ونيوزيلندا والولايات المتحدة الأمريكية فحسب، بل كانت قد توصلت أيضاً إلى اتفاقية مشابهة مع اليابان، البلد الذي ظل متمسكاً بمنح النظام المتعدد الأطراف الأولوية، على مدى زمن لا مثيل له في بلدان الإقليم الأخرى. وتجسد سنغافورة حالة متميزة حقاً؛ فهذا البلد كان قد توفر منذ أمد طويل على أكثر النظم التجارية تحرراً، مقارنة بأعضاء منظمة التجارة العالمية الآخرين البالغ عددهم 149 دولة [إلى غاية عام 2007]. ومادامت سنغافورة تجسد معبراً تجارياً مهماً بالنسبة إلى مجمل إقليم جنوب شرقي آسيا، فإنها، تقليدياً، تفرض ضرائب جمركية متدنية، وتضع قيوداً هينة على الاستيراد؛ وتأسيساً على هذه الحقيقة ما كانت سنغافورة تتوقع الحصول على نفع اقتصادي كبير من تحرير وارداتها التجارية، ومادام لديها محفز واضح لتأمين دخولها السوق الأمريكية، فسيظل الضباب يحيط بدوافع الولايات المتحدة؛ ولأنه لا توجد ضرائب جمركية ذات شأن، فقد لعبت هنا، كما يبدو، عوامل أخرى دوراً أكثر أهمية من الدور الذي تلعبه الضرائب الجمركية؛ وهي عوامل من قبيل التجارة بالخدمات على وجه الخصوص.

وينبغي لنا، ثالثاً، تحليل مبادرات تايلند أيضاً؛ فتايلند، البلد الذي كان، مثله في ذلك مثل سنغافورة، رائداً في إبرام اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، حقق من التطبيق المبكر والسريع لبعض التدابير التي تضمنتها اتفاقية منطقة التجارة الحرة المبرمة بين رابطة آسيان والصين، نفعاً كبيراً حقاً، أضف إلى هذا أن تايلند قد توصلت إلى اتفاقيات مع أستراليا ونيوزيلندا واليابان، وهي تُجري حالياً مفاوضات مع الولايات المتحدة لإبرام اتفاقية مشابهة. وتوضح الاتفاقية المبرمة مع اليابان والمفاوضات المنعقدة مع الولايات المتحدة، أن اتفاقيات تحرير التجارة لا تخلو، في حالات كثيرة، من استثناء؛ أي أنها غالباً ما تستثني من التحرير قطاعات اقتصادية مهمة، ولا ريب في أن هذه الاستثناءات تنطوي على ذلك الخطر الذي تنطوي عليه الاتفاقيات التفضيلية أصلاً؛ أعني خطر تحقيق رفاهية [أدنى من الرفاهية الممكن تحقيقها في حال التحرير المتعدد الأطراف للتجارة الخارجية].

ولكن، قبل أن نبدأ بتحليل هذه الحالات الثلاث، سنحاول في المبحث القادم مناقشة منطق اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، ومنافع هذه الاتفاقيات ومضارها باختصار، وفي تقويمنا الختامي سنلخص النتائج التي توصلنا إليها، واقتراحاتنا في شأن الخطوات الضرورية؛ لإصلاح قواعد الاتفاقيات الثنائية في إطار منظمة التجارة العالمية.[3]

منافع اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية ومضارها

إن الأزمة التي عصفت بأسواق المال الآسيوية، عامي 1997 و1998، كانت بالنسبة إلى إقليم آسيا-المحيط الهادي نقطة تحول. فمنذ ذلك الحين طرأ تغير بيِّن على الاستراتيجيات المنتهجة لتنظيم العلاقات الاقتصادية الخارجية؛ أي على وجه التحديد، لتنظيم العلاقات الخارجية في مجال التجارة بالسلع وفي القطاع المالي أيضاً. فقبل عام 1997، كان التركيز منصباً على المنظمات الدولية؛ أعني على صندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية، أما في الوقت الراهن، فإن المرء يرصد مسارين بيِّنين: الترتيبات الإقليمية في القطاع المالي، وإبرام الاتفاقيات الثنائية في المجال التجاري (Dieter and Higgott 2003). إلا أن التغير في المجال التجاري أكثر وضوحاً من التغير في القطاع المالي؛ حيث مايزال التغير هنا ضعيفاً نسبياً (Dieter 2005a)، فالاتفاقيات التجارية الثنائية يزداد عددها بنحو سريع جداً في شرق آسيا؛ فالصين، على سبيل المثال، أبرمت أو – هي تتفاوض لإبرام – اتفاقيات لتحرير التجارة مع 25 بلداً، علماً أنه لم يكن لديها أي اتفاقية من هذا القبيل قبل ثلاث سنوات (The Wall Street Journal, 3.10.2005).

إن التكامل الإقليمي التقليدي؛ أي إقامة مناطق التجارة الحرة والاتحادات الجمركية التي يشارك فيها أكثر من دولتين، يتراجع بنحو بيِّن. ففي دول "أبيك"، على وجه الخصوص، لم يعد هناك ذلك النشاط الذي كان معهوداً في الحقبة المبكرة من تسعينيات القرن العشرين، وينطبق الأمر ذاته على منطقة "آسيان"؛ ففي الوقت الراهن لم يعد هنا أيضاً، ذلك النشاط الذي عرفته المنطقة قبل اندلاع الأزمة في أسواق المال الآسيوية.

وتنجم عن الموجة السائدة حالياً في مجال إبرام اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، وما سوى ذلك من اتفاقيات تجارية تفضيلية، نتائج لا يستهان بها بالنسبة إلى منظمة التجارة العالمية. ففي عام 2005، كان حجم التجارة المحقَّق في إطار الاتفاقيات التفضيلية قد فاق أول مرة، حجم التجارة المحقق في إطار شرط الدولة الأَوْلى بالرعاية؛* أي في إطار المادة الأولى من الاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة، المعروفة اختصاراً بـ"جات" (GATT).[4] وبحسب وجهة نظر الاقتصادي الأمريكي المتخصص بالتجارة الدولية ياجديش باجواتي (Jagdish Bahgwati)، انحط شرط الدولة الأَوْلى بالرعاية (most-favoured-nation clause)، وصار يعني شرط الدولة الأقل من حيث الرعاية (least-favoured-nation clause).

ويوجد، في الوقت الراهن، أكثر من 300 اتفاقية لتحرير التجارة الخارجية وبضعة اتحادات جمركية، إما نافذة المفعول فعلاً أو في طور المفاوضات. وإلى بضع سنين مضت، لم يكن لمنطقة آسيا-المحيط الهادي أي دور يذكر في هذا المجال؛ فبلدان مثل اليابان وكوريا الجنوبية كانت تعد من المؤيدين المتشددين للنظام المتعدد الأطراف، بيد أن الحال تغيرت بنحو جذري؛ فمادامت هناك دوافع مختلفة تحتم إبرام الاتفاقيات الثنائية، ومادام بعض البلدان يرى في هذه الاتفاقيات وسيلة جيدة لتعزيز مكانته الاقتصادية ومكانته السياسية في الإقليم؛ لذا لا يريد أي بلد في إقليم آسيا-المحيط الهادي التخلي عن متابعة الركب ومسايرة التوجه العام السائد حالياً.

1. اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية: بضائع رفيعة المستوى وآليات لحل المنازعات

يمكن المرء أن يعرف خاصية مهمة من خصائص الاتفاقيات التجارية الثنائية حين يرى في هذه الاتفاقيات شيئاً شبيهاً بالبضائع الرفيعة المستوى (positionell goods). وبحسب ما يقوله فريد هيرش (Fred Hirsch): تفقد البضاعة الرفيعة المستوى منفعتها حين يستخدمها أفراد آخرون (Hirsch 1980)؛ فالسيارة، على سبيل المثال، تتصف بمنفعة كبرى حين يستخدمها بضعة أفراد فقط. ويختلف الأمر حينما يستخدمها كثير من الأفراد،

* يقضي شرط الدولة الأَوْلى بالرعاية ضرورة التزام كل طرف متعاقد فوراً، ومن دون قيد، منح الأطراف المتعاقدين الآخرين جميع المزيات والحقوق والإعفاءات التي يمنحها لأي بلد آخر. (المترجم)

فعندئذٍ تتراجع المنفعة التي يسبغها استخدام السيارة تراجعاً كبيراً؛ بسبب اختناقات المرور على أدنى تقدير.

إن الاتفاقيات الثنائية يمكن أن تتصف أيضاً بصفات البضائع الرفيعة المستوى، فالاتفاقية التجارية الثنائية يمكن أن تكون مربحة بالنسبة إلى البلد الواحد حينما تجعل هذه الاتفاقية القيود المفروضة على دخوله إلى السوق أقل صرامة من القيود التي تواجهها البلدان الأخرى كافة، في إطار القواعد المعمول بها في منظمة التجارة العالمية؛ فإذا كانت سنغافورة، على سبيل المثال، هي البلد الوحيد الذي أبرم مع الولايات المتحدة اتفاقية لتحرير التجارة الخارجية، فلا شك في أنها ستحصل على منافع من هذه الاتفاقية، أما إذا عقدت كل البلدان الأخرى المنضوية تحت راية منظمة التجارة العالمية اتفاقية مشابهة مع الولايات المتحدة، فلا مراء في أن هذه البلدان لن تحصل على منافع إضافية، بل ستبقى تواجه مضار الاتفاقيات الثنائية لتحرير التجارة الخارجية كافة، ففي هذه الحالة سيكون في وسع البلدان كافة الدخول إلى السوق الأمريكية فعلاً، بيد أنه سيكون لزاماً عليها تطبيق القواعد الخاصة ببلد المنشأ وتقديم الشهادات المتعلقة بهذا الشأن.

وبعبارة أكثر وضوحاً: كلما كان عدد البلدان الموقعة على اتفاقيات ثنائية أكبر، كانت المنافع أقل. وبهذا المعنى فإن الرواد يحصلون على منافع، ما لم تقتفِ خطاهم دولٌ أخرى وتُبرم اتفاقيات ثنائية مشابهة. وإذا ما انطلق المرء من سيناريو يفترض أن كل الدول المنضوية تحت راية منظمة التجارة العالمية، قد عقدت مع الولايات المتحدة اتفاقيات لتحرير التجارة الخارجية، فسيكون النفع الاقتصادي المحقق تأسيساً على كل واحدة من هذه الاتفاقيات، أقل من النفع الذي كان سيحقق في حال الخيار المتعدد الأطراف (Hilaire and Yang 2004). فكلما كانت الاتفاقيات المبرمة أكبر عدداً، كان حجم التفضيلات الممنوحة في إطار هذه الاتفاقيات أدنى (Dee 2005). وغني عن البيان أن المنافع المرجوة تتم فقط في حال توفر الولايات المتحدة على نظام تجاري يحمي الاقتصاد الوطني في إطار القواعد التي رسمتها منظمة التجارة العالمية. إلا أن تناقص المنافع المحققة في سياق الاتفاقيات الثنائية يمكن أن يؤدي، بمرور الأيام، إلى إسباغ القوة على النظام المتعدد الأطراف.

وعلى صعيد آخر، يدعم إمعان النظر في الاتفاقيات الثنائية والإقليمية المحققة على أرض الواقع التكهنات القائلة: إن منافع اتفاقيات التجارة الحرة لا يتم تحقيقها دائماً وأبداً؛ فعلى سبيل المثال، ثمة نزاعات مستمرة بين الولايات المتحدة وكندا حول تطبيق اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)، فكندا قاضت الولايات المتحدة مرات كثيرة؛ بسبب انتهاج الثانية سياسات حمائية في بعض القطاعات، ولعل موضوع الخشب المستخدم في البناء أحد أشهر هذه الموضوعات، إلا أن كندا لم تفلح في الوصول إلى تحرير كامل للتجارة في إطار اتفاقية نافتا.[5]

إن الضوابط المقرة في اتفاقية نافتا، من حيث المبدأ، أوسع مدى من الضوابط السائدة في منظمة التجارة العالمية، فعلى عكس الأخيرة تُجيز "نافتا" المطالبة باسترجاع الضرائب الجمركية، إلا أن الولايات المتحدة ترفض الانصياع لهذا المطلب في موضوع خشب البناء على وجه الخصوص (Ikenson 2005). ومن حيث المبدأ، نجد أن الاتفاقية الأسترالية- الأمريكية للتجارة الحرة (AUSFTA)، تتضمن أيضاً، إمكانية الحصول على تعويضات نقدية (Dee 2005)، إلا أن النزاع الأمريكي-الكندي بخصوص خشب البناء يبيِّن بجلاء أن الترتيبات المتفق عليها ترتبط قوتها الإلزامية بمدى استعداد الأطراف المتعاهدين على التقيد بحذافيرها.

ومهما كانت الحال، فإن هذا النزاع يؤكد أهمية وجود هيئة دولية يناط بها حل النزاعات. فقبل إنشاء منظمة التجارة العالمية عام 1995، كان في وسع الطرف المتَّهم بانتهاج أساليب غير شرعية أن يحول دون تقديم شكوى ضده، إلا أن الأمر تغير في الوقت الراهن. فحالياً، نجد أن منظمة التجارة العالمية إحدى المنظمات الدولية القليلة التي لا تمنح الدول الصغرى إمكانية رفع الدعوى ضد الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة فحسب، بل احتمال كسب القضية أيضاً ضد هذه الاقتصادات العملاقة. ولا يغير من الحقيقة شيئاً أن صدور الحكم في القضية قد يستغرق سنوات كثيرة، فليس هناك طرف يستطيع تعطيل القرار الذي تتخذه منظمة التجارة العالمية لتسوية النزاع. إن آلية حل النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية خطوة مهمة على درب إنشاء نظام تجاري دولي

تحكمه قواعد تسري على الجميع؛ وهي أيضاً، إحدى الخطوات الضرورية لتسوية النزاعات الدولية وفق الضوابط المتفق عليها.

ويبين النزاع الكندي-الأمريكي حول خشب البناء بجلاء أن تكليف لجنة ثنائية للبتّ في النزاع وتسويته يجسد وضعاً أكثر سوءاً. ويشتمل عدد من الاتفاقيات الثنائية على خيار تسوية النزاع، إما ثنائياً أو في إطار مؤسسة دولية. وغني عن البيان أن تكليف لجنة ثنائية بتسوية النزاع يمنح الطرف الأقوى إمكانيات كثيرة لفرض إرادته ومصالحه؛ فالتباين في امتلاك القوة والهيمنة - وهي عوامل لا تخلو منها التجارة الدولية عادة - تلعب في الاتفاقيات التجارية الثنائية دوراً أكبر من الدور الذي تلعبه في ظل الاتفاقيات المتعددة الأطراف. إن وجود خيار آخر غير خيار تسوية النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية يعني أن البلدان الأقوى صارت تتوفر على خيار يعزز مكانتها على حساب مكانة البلدان الأضعف. فبالنسبة إلى النزاعات التي تتم تسويتها في إطار منظمة التجارة العالمية، في وسع البلدان الأضعف أن تتكتل، وتشكل جبهة واحدة لتعزيز قوتها التفاوضية (Davis 2006). ومن نافلة القول الإشارة إلى أن البلدان الضعيفة لا تستطيع التكتل معاً في النزاعات التي تتم تسويتها بنحو ثنائي؛ أي بين البلدين المعنيين بالأمر فقط.

بيد أن سلبيات التسوية الثنائية للنزاعات لا تظهر للعيان في إطار اتفاقية نافتا فقط؛ ففي السنوات الماضية كانت هناك قضيتان مشابهتان، تم النظر فيهما خارج إطار منظمة التجارة العالمية، وتشهد هاتان القضيتان أهمية تسوية النزاعات في إطار منظمة عالمية: القضية الأولى تتعلق ببيرو والاتحاد الأوربي وتصنيف (labelling) سمك السَّردين، فالاتحاد الأوربي كان قد أعاق تسويق سمك السردين الذي تم صيده قبالة ساحل بيرو؛ بتسويغ مفاده أن سمك السردين القادم من البحر الأبيض المتوسط فقط، هو السمك الذي يجوز إطلاق هذه التسمية عليه، وبناءً على هذا التطور لجأت بيرو إلى منظمة التجارة العالمية وكسبت القضية فعلاً. وهكذا صار في وسعها الآن أن تسوِّق سردينها في أراضي الاتحاد الأوربي تحت اسم "سردين المحيط الهادي" (Davis 2006). ومع أن بيرو وحدها كانت الدولة المعنية بهذا النزاع، إلا أن هذا لم يمنع من حضور شيلي والإكوادور وكندا وكولومبيا وفنزويلا والولايات المتحدة الجلسات المخصصة للنظر في القضية. ولاشك في

أن هذا الحضور قد أسبغ الشفافية على قرار الحكم، أضف إلى هذا أن بيرو قد حصلت على خدمات استشارية قدمها لها المكتب الاستشاري التابع لمنظمة التجارة العالمية، والمخصص لتقديم المشورة القانونية للدول النامية فقط. ولعل من المفيد الإشارة هنا إلى أن نسبة كبيرة من رأس مال هذا المكتب كانت هدية تقدمت بها تسع دول أوربية.[6]

ويتعلق المثال الآخر بالاتفاقية التجارية الثنائية المبرمة بين فيتنام والولايات المتحدة الأمريكية؛ ففيتنام، البلد الذي لما يحرز العضوية في منظمة التجارة العالمية بعدُ، يتمتع بموجب هذه الاتفاقية المبرمة مع الولايات المتحدة عام 2001، بصفة الدولة الأَوْلى بالرعاية؛ أي إن فيتنام صارت تتمتع بالحقوق نفسها التي يتمتع بها كل عضو في منظمة التجارة العالمية، من حيث حق الدخول إلى السوق الأمريكية. وإثر التوقيع على الاتفاقية ارتفع حجم مجمل مبيعات فيتنام من سمك السِّلَّور (Catfish)، في السوق الأمريكية من 5 ملايين دونغ فيتنامي (Dong) عام 1999، إلى 34 مليون دونغ عام 2002. بيد أن رابطة صيادي سمك السلور الأمريكيين دافعت عن مصالح هؤلاء الصيادين، وأفلحت في الحد من استيراد سمك السلور الفيتنامي. وكانت الخطوة الأولى قد حظرت بيع سمك السلور الفيتنامي باسم *"catfish"*، وأجازت تسويقه باسم *"basa"* أو *"trafish"*. وبعد أن تبين أن مبيعات سمك *"basa"* أو *"trafish"* لم تنخفض بالنحو المطلوب، بُذلت جهود كبيرة لتطبيق القواعد التي تحظر الإغراق (Anti-Dumpin)، على صادرات فيتنام من السمك المذكور. ولكن، ولأن القوانين الأمريكية المانعة للإغراق تنطبق على تلك القضايا التي يدور النزاع فيها على أسعار سلع متشابهة (like-products) فقط؛ لذا تعين التخلي عن تسمية السمك الفيتنامي *"basa"* و*"tra"*، والعودة إلى اسم *"catfish"*. وكانت وزارة التجارة نفسها قد فقدت التصور الواضح والدقيق وراحت تتحدث عن «نوع محدد من السمك الفيتنامي المقطع والمجمد» *"certain frozen fish fillets from Vietnam"* (Davis 2006). وملخص الأمر أن فيتنام لم تُكَبَّد تكاليف مالية باهظة لتدفع أجور محامي الدفاع الأمريكيين فحسب، بل كانت قد خسرت، في نهاية المطاف، القضية المتعلقة بتسمية سمكها والقضية الخاصة بقوانين حظر الإغراق. وهذا أمر ليس بالعجيب، ففي إجراءات تسوية النزاعات خارج إطار منظمة التجارة العالمية لا قدرة لفيتنام على فرض تصوراتها

القانونية [على الولايات المتحدة]. ويبين المثالان المذكوران سابقاً المساوئ المرتبطة بحل النزاعات في إطار الاتفاقيات الثنائية، ومحاسن الترتيبات المتعددة الأطراف في الوقت ذاته.

إن نقطة الضعف الأخرى في الاتفاقيات التجارية تكمن في الأعباء الروتينية التي تتحملها الدول، في سياق تقديمها الشهادات الخاصة بقواعد المنشأ. وغني عن البيان أن نقطة الضعف هذه لن تختفي في خلال زمن منظور أبداً. وبهذا المعنى، ستظل الاتفاقيات الثنائية الخاصة بتحرير التجارة في تزايد مطرد، وستتضاءل منافعها بتزايد عددها.

2. قواعد المنشأ: أهي عوائق تجارية غير جمركية جديدة (Non-Tariff Barriers)؟

في اقتصاد عالمي تسوده المنافسة التامة؛ أي خالٍ من العوائق التجارية خلواً تاماً، لا قيمة لقواعد المنشأ؛ ففي اقتصاد من هذا القبيل لا يلعب تحديد ماهية البلد المصدِّر للبضائع أي أهمية أصلاً؛ إلا أن الأمر يختلف تماماً بالنسبة إلى الشروط السائدة في الوقت الراهن؛ فقاعدة المنشأ تسري في كل مناطق التجارة الحرة، ومادامت البلدان المشاركة في منطقة التجارة الحرة تواصل فرض ضرائب جمركية متباينة النسب على البضائع القادمة من خارج منطقة التجارة الحرة، لا بد من تحديد "وطن" البضاعة المستوردة؛ فالبضائع المنتجة داخل منطقة التجارة الحرة هي المحرَّرة وحدها من الضرائب الجمركية. ومن هنا، لا بد أن تكون هناك إجراءات تميز هذه البضائع من البضائع القادمة من أنحاء العالم الأخرى. وهكذا يغدو نظام التفضيلات أكثر تعقيداً وكلفة، فالتقديرات تشير إلى أن مجموع تكاليف الحصول على شهادات المنشأ، والنفقات الضرورية لتسيير الإدارات المشرفة على منح هذه الشهادات، يبلغ في المتوسط 5٪ من قيمة البضاعة المعنية (Dieter 2004).

وفي الأعوام الأربعين المنصرمة، طرأ تغير عظيم على استخدام قواعد المنشأ، ففي حقبة تحرر الدول النامية من السيطرة الاستعمارية، درج عدد من تلك الدول على استخدام قواعد المنشأ؛ بوصفها وسيلة لتعزيز تنميتها الاقتصادية، فهذه القواعد مكنتها من أن ترفع المحتوى المحلي (أو النسبة الوطنية) في إنتاج البضاعة (local content)، وأن تحمي صناعاتها الفتية من خطر منافسة الصناعات الأجنبية. بيد أن هذا الدور لقواعد المنشأ

صارت أهميته متواضعة حالياً؛ فبدلاً من هذا، صارت الدول المتقدمة هي التي تتمسك تمسكاً شديداً بقواعد المنشأ؛ رغبة منها في حماية صناعاتها الوطنية.[7] ولا أود ههنا التطرق بإسهاب إلى الضوابط الخاصة بقواعد المنشأ.[8] إن الأمر المهم في هذا السياق هو أن نوجه الأنظار ههنا صوب التعقيدات الإدارية الخاصة بقواعد المنشأ، وتداعياتها بالنسبة إلى تشابكات عمليات الإنتاج العابرة للحدود الدولية. وتسري هذه الحقيقة على منطقة آسيا- المحيط الهادي على وجه الخصوص، فقد نما في هذه المنطقة تشابك متين في مجال علاقات التوريد في السنوات الأخيرة، وهو تشابك صار يطلق عليه بالإنجليزية *noodle-bowl Syndrom* (Baldwin 2006)؛ وذلك للإشارة إلى طبق معكرونة اختلطت شرائطها فتداخل بعضها وبعضها الآخر، تداخلاً جعل من المستحيل التعرف على البداية والنهاية لهذا الشريط أو ذاك.

ويقدم إقليم جنوب شرقي آسيا شواهد كثيرة على وجود هذا التطور؛ ففي منطقة التجارة الحرة لرابطة آسيان، المسماة اختصاراً "آفتا" (AFTA)، لم تسهل قواعد المنشأ المعقدة التجارة الخارجية بالمستوى الذي كان المرء يتوقعه منها، وعلى صعيد آخر، اندلعت نزاعات صاخبة بين البلدان المنتمية إلى رابطة آسيان حول تطبيق قواعد المنشأ وتفسيرها، وطفت على السطح أيضاً مشكلات تتعلق بإنجاز المعاملات الجمركية اليومية (Inama 2005).

وتشكل معضلة المنشأ تحدياً للمشروعات، تتزايد أهميته من يوم إلى آخر؛ فالإنتاج المتعدد الجنسيات يتطلب شراء السلع الوسيطة من أرخص المنتجين على مستوى العالم أجمع، فإذا كانت اتفاقية التجارة الحرة الثنائية، من هنا، تقتضي حصر نطاق شراء المدخلات بالبلدين المتعاقدين فقط، فلا ريب في أن تدبيراً من هذا القبيل سينطوي على ما يسمى أثر تحول التجارة (trade diversion)، في تخفيض الرفاهية، ويمكننا تبيان هذا الأثر من خلال اتفاقية التجارة الحرة المبرمة بين سنغافورة والولايات المتحدة، فحينما يُضطر منتج في سنغافورة إلى شراء السلع الوسيطة إما من سنغافورة نفسها أو من الولايات المتحدة لكي يحصل على صفة المنشأ، وإن كان المنتج الأرخص يقيم في تايلند على سبيل المثال، فإن هذا التصرف يؤدي - بحسب فرضيات النظرية الكلاسيكية الحديثة في التجارة الخارجية - إلى

تخفيض مستوى الرفاهية الاقتصادية في سنغافورة. ومعنى هذا أن قواعد المنشأ تجسد عائقاً كبيراً بالنسبة إلى بلد مثل سنغافورة، فهذا البلد كان قد نقل عمليات الإنتاج الكثيفة الأيدي العاملة إلى بلدان أخرى في جنوب شرقي آسيا (Low 2003).[9]

ولأن هذا المنطق يتخلل لزاماً كل واحدة من مناطق التجارة الحرة الثنائية؛ لذا لا بد من أن تؤدي هذه القاعدة إلى تقويض دعائم القوة التنافسية التي يتمتع بها المنتجون في الإقليم الذي تنتشر فيه الاتفاقيات الثنائية لتحرير التجارة الخارجية. وهكذا، بدلاً من أن تركز المشروعات مجهودها على رفع جدارتها، تُرغَم على توجيه أنظارها صوب استيفاء مستلزمات قواعد المنشأ. إنها إجراءات تبدد الجهود وتهدر الموارد فعلاً. وربما احتج المرء باعتراض مفاده: أن شهادات المنشأ المفرطة في التعقيد يمكن أن تحقق إيرادات جمركية ذات قيمة، إلا أن هذا الاعتراض يتجاهل أن تقديم حسابات دقيقة لكل حالة فردية يُسبب في أغلب الأحيان تكاليف لا يستهان بها.

لا بد من الأخذ في الحسبان قواعد المنشأ وتطبيق هذه القواعد، عند تقويم منافع مناطق التجارة الحرة، فهذا كله يزيد التعقيدات التي تنطوي عليها عمليات الإنتاج المتشابكة دولياً، ولا شك في أن تقديم وثائق تفصيلية عن عملية الإنتاج تكلف جهوداً إدارية إضافية. أضف إلى هذا أن قواعد المنشأ تتحمل قسطاً في تخفيض الرفاهية (إثر تحول التجارة)، حينما تُجبر المنتجين على شراء السلع الوسيطة من أرخص منتج في منطقة التجارة الحرة، وليس من أرخص منتج في السوق العالمية.

ولا تتضح مضار قواعد المنشأ في التحليل النظري فحسب، بل على أرض الواقع أيضاً. وكان فيكتور فونج (Victor Fung)، المدير العام لأكبر شركة مصدرة في هونج كونج، قد ذكر في مقالة كتبها لصحيفة *Financial Times*، الصادرة في الرابع من تشرين الثاني/ نوفمبر من عام 2004، الرأي الآتي:

> «إن الاتفاقيات الثنائية تعرِّض نظام الإنتاج العالمي للخطر. ويتضح هذا الخطر بكل وضوح في تلك المشروعات التي تكون هي المشروعات الأولى التي تعصف بها آثار هذا الخطر على وجه الخصوص. ففي ماليزيا

> أو أستراليا، على سبيل المثال، صار المصدرون يلمسون عن كثب مضار الاتفاقيات الجديدة لتحرير التجارة، وما تتضمنه هذه الاتفاقيات من تدابير تخص قواعد المنشأ [...]، ففي كل اتفاقية ثنائية جديدة ثمة قواعد جديدة بخصوص المنشأ، قواعد أكثر تعقيداً من الاتفاقيات السابقة عليها [...]. وعلى حين ماتزال لدى المشروعات الكبرى النظرة العامة لفهم هذه القواعد، فقد فقدت المشروعات الصغرى النظرة العامة وصارت تتخبط في فهم هذه القواعد». (Fung 2005)

ويزيد التداخل بين الاتفاقيات الثنائية لتحرير التجارة المخاطرَ التي تتعرض لها عمليات الإنتاج في إقليمَي جنوب شرقي آسيا وشرقيها، علماً أن الاختلافات السائدة بين الاتفاقيات الثنائية تفرز أيضاً نتائج سلبية ومعضلات كثيرة بالنسبة إلى القطاع الخاص (Montes and Wagle 2006). وغني عن البيان أن هذه الاختلافات تعرِّض عمليات الإنتاج العابرة للحدود الدولية لمخاطر مختلفة. وكان ريتشارد بالدوين (Richard Baldwin)، قد وجه الأنظار صوب ثلاثة عوامل لنشأة هذه المخاطر. فأولاً، ترتبط التنمية الصناعية في كل واحد من هذه البلدان، والقوة التنافسية التي يتمتع بها كل اقتصاد من هذه الاقتصادات، بعدم وجود قيود تعيق في الإقليم المعني التجارة البينية في مجال السلع الصناعية. وثانياً، يؤدي تخفيض التعرفات الجمركية إلى تعميق التشابكات الإقليمية لعمليات الإنتاج، إلا أن هذا التخفيض لا يتم في إطار منظمة التجارة العالمية؛ أي أن البلدان غير مجبرة على الإبقاء على التعرفات الجمركية عند مستوى متدنٍ بنحو دائم ومستمر؛ فالتعرفات الجمركية يمكن أن ترتفع ثانية من غير أن يشكل هذا الارتفاع انتهاكاً للقواعد المقرة في إطار منظمة التجارة العالمية. وثالثاً، لا توجد في الإقليم مؤسسة سياسية قادرة على أن تقوم مقام منظمة التجارة العالمية، وأن تنهض بما تنهض به هذه المنظمة من سهر على تنفيذ الترتيبات التي تم الاتفاق عليها. أضف إلى هذا، أنه لا توجد في جنوب شرقي آسيا مؤسسة سياسية تُشبه المفوضية الأوربية (Baldwin 2006).

لا تعمل قواعد المنشأ على تسهيل انسياب التجارة الدولية؛ بوصفها عنصراً مهماً من عناصر اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، بل العكس هو الصحيح، فهذه القواعد يمكن أن

تكون وسيلة حمائية (Dieter 2004). حقاً! تتصف العوائق، التي تعانيها التجارة الدولية بسبب قواعد المنشأ المقرة في الاتفاقيات المختلفة لتحرير التجارة، باختلافات واضحة من حيث العدد والنوعية، إلا أن هذا لا يجوز أن يحجب عن أنظارنا أن الأعباء الإدارية الناجمة عن هذه القواعد تظل قائمة، ولو أبدت الجهات المسؤولة تساهلاً في تحديد صفة المنشأ. وفي عرضنا اللاحق للكثير من مناطق التجارة الحرة، ستظهر لنا بوضوح المعضلات الناجمة عن قواعد المنشأ.

محدودية منافع الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة

تم التوقيع على الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة (AUSFTA)، في شباط/ فبراير من عام 2004، وأُدخِلت الاتفاقية حيز التنفيذ في مطلع كانون الثاني/ يناير من عام 2005، فبعد مساندة أستراليا الولايات المتحدة الأمريكية في غزو العراق عام 2003، أراد رئيس الوزراء الأسترالي حينئذٍ جون هوارد (John Howard)، كما يبدو، الحصول على نفع مقابل تأييده إدارة جورج بوش (الابن)؛ من هنا، حصلت أستراليا على اتفاقية لتحرير التجارة مع الولايات المتحدة، إلا أن هذه الاتفاقية لم تكن في مصلحة أستراليا بنحو مؤكد وبيّن؛ فهي تحابي الولايات المتحدة أكثر من محاباتها أستراليا؛ أي إنها تمنح الأولى منافع تفوق المنافع التي تحصل عليها الثانية منها؛ فالولايات المتحدة، الدولة الأكثر غنى، لم تعد تواجه عوائق ذات بال عند دخول السوق الأسترالية، على حين أُلزمت أستراليا بالرضوخ لبضعة قيود مهمة.

وكانت الولايات المتحدة قد قدمت لأستراليا في السنوات السابقة، اقتراحين لتأسيس منطقة تجارة حرة (Weiss, Thurnbon and Mathews 2004)، وفي عام 1997، رفض جون هوارد عرض حكومة بيل كلينتون مسوغاً رفضه برفض الولايات المتحدة فتح أسواقها أمام صادرات أستراليا، من السكر ومنتجات الحليب، وبعدم استعدادها للسماح للسفن الأسترالية بالتنقل بين الدولتين بنحو دوري (Capling 2004). وفي كتاب أبيض تناول السياسة الخارجية الأسترالية تحت عنوان ذي مغزى عميق: "في سبيل

المصلحة الوطنية"، انتقدت الحكومة الأسترالية عام 1997، الاتفاقيات التفضيلية بكل أشكالها، قائلة:

> «ويكمن الأمر المثير للقلق في التشرذم المحتمل الذي قد يطرأ على النظام التجاري الذي يحظر انتهاج الإجراءات التمييزية الممكن أن تنطوي عليها الترتيبات التفضيلية [...]. إن الحكومة ستسعى لتخفيض كل حافز يدفع إلى تحقيق حلول إقليمية، تنشد التمييز في الدخول إلى الأسواق». (Australian Government 1997, P. 42).

بيد أن الحكومة الأسترالية، التي أشارت عام 1997، إلى مخاطر الاتفاقيات التجارية التفضيلية، صارت عام 2004، تعمل، هي نفسها، من دون أي تعديل وزاري، على توقيع اتفاقية من هذا القبيل. إن أستراليا، بصفتها أول دولة عضو في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) من خارج القارة الأمريكية، تبرم اتفاقية لتحرير التجارة مع الولايات المتحدة، أصبحت منذ عام 2000، من أشد دعاة الترتيبات الثنائية؛ فخلافاً لمنهجها السابق، أخذت أستراليا تبذل جهوداً كبيرة لتحقيق شبكة كثيفة من الاتفاقيات الثنائية؛ فقد أبرمت اتفاقيات ثنائية مع الصين واليابان ودول "آسيان"، على سبيل المثال لا الحصر. وفي كتاب أبيض حديث التاريخ، أكدت حكومة هوارد منافع الترتيبات الثنائية، قائلة:

> «لقد عقدت الحكومة العزم على الانتفاع من المنافع التي تنطوي عليها اتفاقيات تحرير التجارة بالنسبة إلى أستراليا؛ فهذه الاتفاقيات يمكن أن تحقق النفع الذي ينطوي عليه الدخول إلى الأسواق بسرعة تفوق السرعة التي تستغرقها الجولة المتعددة الأطراف [...]. إن ما ستتوصل إليه الحكومة من توقيع اتفاقيات تجارة حرة ثنائية سيكون شاملاً، ولا يتجاهل أي قطاع من القطاعات الاقتصادية، وستشمل أيضاً تلك القطاعات التي يعتقد شركاؤنا أنها تنطوي على معضلات لا يستهان بها؛ أي قطاعات من قبيل القطاع الزراعي على سبيل المثال». (Australian Government 2003, P. 58-59).

إن إمعان النظر في التطورات التي طفت على السطح في الأيام الأخيرة من التوقيع على الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة، يزيح الستار عن أمر له دلالة كبيرة؛ فالسياسيون الأستراليون كانوا قد أعلنوا أمام الرأي العام عن توقعات تبشر بأن المنتجات الزراعية – ومنها السكر – ستتم المتاجرة بها بحرية تامة، في إطار الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية. وعندما بدا واضحاً أن الحكومة الأمريكية غير مستعدة لفتح أسواقها أمام هذه البضاعة من غير قيد أو شرط، أراد المفاوضون الأستراليون الانسحاب من طاولة المفاوضات. وفي السابع من شباط/ فبراير من عام 2004، اتصل وزير التجارة الأسترالي مارك فايل (Mark Vaile)، برئيس الوزراء هوارد يناشده عدم التوقيع على هذه الاتفاقية، إلا أن الأخير تجاهل طلب وزير التجارة،[10] وفي اليوم التالي وقع على الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة، كل من: مارك فايل، ووزير التجارة الأمريكي روبرت زوليك (Robert Zoellick).

الجدول (2)

حجم التجارة الأسترالية مع الولايات المتحدة الأمريكية في عامي 2004 و2005

	من كانون الثاني/ يناير 2004 إلى آب/ أغسطس 2004 (بملايين الدولارات الأمريكية)	من كانون الثاني/ يناير 2005 إلى آب/ أغسطس 2005 (بملايين الدولارات الأمريكية)	التغير كنسبة مئوية (٪)
إجمالي الصادرات الأسترالية	55,247.1	66,757.9	20.8
منها الصادرات إلى الولايات المتحدة	4,483.3	4,578.1	2.1
الواردات الأسترالية من الولايات المتحدة (مسلَّمة على ظهر الباخرة)	9,918.4	10,978.5	10.7
إجمالي واردات الولايات المتحدة	920,000.2	1,015,000.2	10.3

المصدر: International Monetary Fund, *Direction of Trade Statistics*, January 2006.

ومنذ العمل بالاتفاقية طُوِّرت التجـارة بين أسـتراليا والولايـات المتحدة - إذن - بأقل من المتوسط؛ ففي الأشهر الثمانية الأولى من عام 2005، حقق الاقتـصاد الأسـترالي ارتفاعاً كبيراً في قيمة صادراته إلى العالم، فقد بلغت القيمة الكلية للصادرات الأسترالية 20.8٪، إلا أن صادرات أستراليا إلى الولايات المتحدة تطـورت بنحـو بطـيء نـسبياً في الفترة الزمنية ذاتها؛ فهي ارتفعت من 4.48 مليارات دولار أمريكـي في الأشـهر الثمانيـة الأولى من عام 2004، إلى 4.57 مليارات، في الفـترة الزمنيـة ذاتهـا مـن عـام 2005؛ أي حققت نمواً بسيطاً لا يزيد على 2.1٪. وإذا ما أخذ المرء معدل التضخم بالنظر، فستكون القيم الحقيقة أدنى من هذا بكثير. لقـد كـان الوضـع بالنـسبة إلى العـالم أفـضل بكثـير؛ فصادرات العالم إلى الولايات المتحدة ارتفعت في الأشهر الثمانية الأولى من عـام 2005، إلى 1,015.2 مليار دولار أمريكي؛ أي كانت قد حققت مقابل الفترة الزمنية نفسها، من عام 2004، ارتفاعاً بلغ 10.3٪. وبينما تشهد هذه البيانات أن الأمـور لم تُطـوَّر لمـصلحة أستراليا بالنحو المتوخى، فإنها تشهد، ثانياً، أن الولايات المتحدة حققت مكاسـب أكـبر بكثير من تلك التي تم تحقيقها لأستراليا؛ فالصادرات الأمريكيـة إلى أسـتراليا ارتفعـت بمعدل بلغ 10.7٪، وقيمة هذه الصادرات كانت قد ارتفعت من 9.9 إلى 10.9 مليارات دولار أمريكي.

ومن حق المرء، طبعاً، أن يحتج بأن هـذه البيانـات تعطـي انطباعـاً أوليـاً عـن تطـور الاتفاقية الثنائية، إثر العمل بموجبها، ومع هذا فلا بد من تفسير السبب الذي حتم تطـور الصادرات الأسترالية إلى أنحاء العالم الأخرى، بنحو أفضل بكثير مـن تطـور الـصادرات الأسترالية إلى الولايات المتحدة، وأن تحقِّق دول العالم الأخرى، في الوقـت ذاتـه، ارتفاعـاً كبيراً جداً في صادراتها إلى الولايات المتحدة. إن هذه التطورات ليست من محض المصادفة؛ فأحكام الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة، لم تكن في مصلحة أسـتراليا قطعـاً؛ وهي تفسر، جزئياً على أدنى تقدير، تباطؤ نمو الصادرات الأسترالية.

وتتضح مضار الاتفاقية بالنـسبة إلى أسـتراليا في مجـال القطـاع الزراعـي عـلى وجـه الخصوص؛ فالسكر - وهو السلعة التي تتمتع في إنتاجها المناطق الاستوائية مـن أسـتراليا

بقوة تنافسية كبيرة - يخضع لقيود كمية، تحدد حصة صادرات أستراليا إلى الولايات المتحدة، بمقدار يبلغ 87,402 من الأطنان فقط؛ أي لا يجوز لأستراليا أن تُصدر إلى الولايات المتحدة أكثر من هذه الكمية بأي حال من الأحوال. إلا أن الأمر الذي تجدر الإشارة إليه هو أن هذه الحصة كانت محقَّقة من قبل بدء العمل باتفاقية التجارة الحرة. أما بالنسبة إلى لحوم البقر ومنتجات الحليب فقد اتفق الطرفان على فترات انتقالية طويلة المدى جداً؛ فبنحو مفاجئ، تم الاتفاق على مرحلة انتقالية يبلغ أمدها ثمانية عشر عاماً، وبعد مضي هذه المرحلة الطويلة سيجوز للمنتجين الأستراليين تصريف منتجاتهم في السوق الأمريكية من دون قيد أو شرط.

ومعنى هذا أن الوفد الأسترالي المفاوض حول الشأن التجاري لم يفلح في حفز الحكومة الأمريكية، على تحرير سوق السكر الأمريكية من القيود، وبينما كانت الحكومة الأسترالية تشيد بالمنافع المحتملة بالنسبة إلى القطاع الزراعي الأسترالي، وتدعو الرأي العام إلى اتخاذ موقف إيجابي من هذه الاتفاقية، تعيَّن عليها في نهاية المطاف دفع تعويضات نقدية لمنتجي السكر المحليين؛ فقد حصل المنتجون على تعويضات بلغت، إجمالاً، 444 مليون دولار أسترالي؛ وهكذا حصل كل واحد من منتجي السكر البالغ عددهم في أستراليا 6500 منتج، على تعويض كبير بلغ 70 ألف دولار أسترالي (Capling 2004; Weiss, Thurnbon and Mathews 2004).

وتنطوي الترتيبات المتعلقة بلحم البقر على معضلات لا تقل شأناً؛ فالولايات المتحدة لها الحق في وقف الصادرات الأسترالية حالما يرى المزارعون الأمريكيون أن قوتهم التنافسية قد صارت معرضة للخطر اقتصادياً. وهكذا، وبالرغم من أن الأستراليين ظلوا طوال ثلاثين عاماً يقاومون مقاومة ضارية تدبيراً مشابهاً تقدم به الاتحاد الأوربي، فإنهم استسلموا للتدبير نفسه، حينما اقترحته عليهم الولايات المتحدة (Capling 2004). ومهما كانت الحال، فالأمر الذي لا خلاف عليه هو أن كلا الأمرين؛ أعني استبعاد السكر والقيود التعسفية على صادرات أستراليا من لحم البقر، ينتهك مبادئ التجارة الحرة التي تدعو إليها الحكومة الأسترالية علانية، منذ عقود عدة من الزمن.

الجدول (3)

بعض مناحي عدم التكافؤ في الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة

النتائج بالنسبة إلى المنتجين الأستراليين	النتائج بالنسبة إلى المنتجين الأمريكيين
في القطاع الزراعي	
الضرائب الجمركية والحصص والقيود الموسمية تبقى سارية المفعول، ويستمر فرض الضرائب الجمركية على الصوف (10 أعوام)، وعلى النبيذ (11 عاماً)، وعلى منتجات الحليب ولحوم البقر والقطن والورود (18 عاماً).	تُلغى القيود على السلع المصدرة من الولايات المتحدة الأمريكية، من بدء العمل بالاتفاقية، ولا توجد قيود موسمية.
يبقى السكر مستبعداً من أحكام تحرير التجارة زمناً غير محدد.	لا توجد حدود قصوى لتصدير السكر.
في القطاع الصناعي	
لا توجد، عموماً، قيود على التصدير إلى الولايات المتحدة، ولكن قواعد المنشأ، التي يفرض الوفاء بها صعوبات كبيرة على المنتجين الأستراليين، تبقى سارية المفعول.	تسهيلات في شأن قواعد المنشأ.
تبقى قيود مهمة على استخدام السفن أو العبّارات الأسترالية في الولايات المتحدة؛ فأحكام "قانون جونز" المشرّع عام 1920، تحتم استخدام السفن المنتجة في الولايات المتحدة، بالنسبة إلى التنقل بين الموانئ الأمريكية (بالنسبة إلى نقل المسافرين وشحن البضائع).	
التخلي تماماً عن شعار «شجّع المنتجات الأسترالية».	يجوز المطالبة بحد أدنى لـ "المحتوى المحلي"، بقدر تعلق الأمر بالمشتريات والمقاولات الحكومية.
ترتيبات متميزة في شأن المشروعات الصغيرة (التي تستخدم أقل من 200 عامل).	ترتيبات استثنائية، قدر تعلق الأمر بالمشروعات الصغيرة (أقل من 1500 عامل).
في الشؤون القنصلية	
ليس من مسلمات الأمور أن يحصل المواطنون الأستراليون على تأشيرة الدخول الأمريكية (الفيزا)، في حال استخدام هذه التأشيرة لأغراض الاستثمارات الأجنبية.	المواطنون الأمريكيون يحصلون على تأشيرة الدخول الأسترالية، من دون قيد، إذا كانت الاستثمارات الأجنبية تتطلب ذلك.

المصدر: Weiss, Thurnbon and Mathews (2004).

أما بالنسبة إلى الرحلات البحرية الداخلية فتواصل الولايات المتحدة العمل بالقانون المسمى "قانون جونز" (Jones Act)، المُشرع عام 1920. وبموجب هذا القانون يحق للسفن والعبّارات المصنعة في الولايات المتحدة فقط التنقل بين ميناءين أمريكيين. وهكذا، وبموجب هذا القانون، ما كان في وسع أستراليا الانتفاع من تحرير التجارة الخاصة بهذا القطاع، بالرغم من أن أستراليا لا تملك صناعة متخصصة في إنتاج المعدّيات السريعة فحسب، بل إنها ذات قدرة تنافسية جيدة أيضاً في هذا المجال.[11] والأمر الغريب هو أن يُسمح لأستراليا بتصدير المعدّيات السريعة إلى الولايات المتحدة من دون قيد أو شرط، وأن تُعفى هذه المعدّيات من الضرائب الجمركية، وأن يُحظر، في الوقت ذاته، استخدام هذه المعديات لأغراض شحن البضائع أو لنقل المسافرين.

وتتصف قواعد المنشأ في الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة بالتعقيدات نفسها التي تنطوي عليها الاتفاقيات الأخرى للتجارة الحرة. ويتم من حيث المبدأ، تطبيق مجموعة من الأساليب المختلفة لتحديد المنشأ؛ فبالنسبة إلى البضائع التي تتصف بتدني نسبة المحتوى المحلي [أي القيمة المضافة محلياً]، يُفترض أن تتراوح النسبة بين 35 و45٪. أما بالنسبة إلى السيارات فإن هذه النسبة لا يجوز أن تكون أقل من 50٪، علماً أن تحديد هذه النسبة ينطلق من أسلوب صافي التكاليف (Dee 2005).[12] ويُفترض، بالنسبة إلى المنتجات القطنية، أن تكون الألياف مصنعة إما في أستراليا أو في الولايات المتحدة. وعملياً، ينجم عن هذه الفرضية إغلاق أسواق كلا البلدين أمام منتجي القطن الأفارقة.[13] إن قواعد المنشأ السارية المفعول في الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة، تعيق بنحو كبير استخدام القطن الأفريقي؛ أي إن هذه القواعد، تشكل – من وجهة نظر المنتجين الأفارقة – معوقاً جديداً لتجارتهم مع أستراليا والولايات المتحدة. وبهذا المعنى، فإن هذه القواعد تقف حجر عثرة في طريق تقسيم العمل على المستوى الدولي، وتُلحق بمصالح الدول الأكثر فقراً أضراراً لا يستهان بها.

ومن تتبع تفصيلات الضوابط يتبين بجلاء أن البضائع المتاجر بها لا تعفى من الضرائب الجمركية، إلا إذا كانت تشتمل على مدخلات إنتاج أسترالية الصنع أو أمريكية

الصنع. وتسري على السلع النسيجية – كما سبق أن بيَّنا – أحكام متميزة تختص بهذه الصناعة فقط. إن درجة التعقيدات التي تتضمنها قواعد المنشأ المستخدمة في الاتفاقية الأسترالية–الأمريكية لا تختلف، من حيث الجوهر، عن القواعد السارية في اتفاقية نافتا أو الأحكام السارية في الاتفاقيات الأخرى التي أبرمتها الولايات المتحدة مع أطراف آخرين. إن هذه القواعد لا تسهل التجارة بأي حال من الأحوال، بل إنها تعيقها وتثبط عزمها، أو لنقل: إنها تزيد الشروط المحيطة بالصفقات التجارية تعقيداً بشكل مؤكد. وإذا افترضنا أن إلغاء الضرائب الجمركية أيضاً، سيؤدي إلى تخفيض التكاليف، فإن الأمر الواضح هو أن هذا التخفيض سيحيَّد في سياق ارتفاع النفقات الإدارية. أضف إلى هذا، أن هذه الأحكام والقواعد تعيق بنحو شديد عمليات الإنتاج المتشابكة داخل الإقليم المعني.

وعلى صعيد آخر، درجت الحكومات الأمريكية منذ سنوات كثيرة على توجيه النقد إلى القواعد الأسترالية الخاصة بـالحَجْر الصحي، فالجهات الحكومية الأسترالية تضع شروطاً دقيقة جداً بالنسبة إلى سلامة الفواكه والخضار واللحوم المستوردة؛ لأن أستراليا شديدة الخوف من انتقال الأوبئة والأمراض إلى قطاعها الزراعي وثروتها الحيوانية. ولعل نجاح أستراليا في هذا المضمار خير دليل على أحقيتها في انتهاج هذه الشروط الدقيقة. فالثروة الحيوانية الأسترالية ظلت إلى الآن، سالمة من مرض الحمى القلاعية (foot-and-mouth disease) على سبيل المثال. وتبذل الجهات الرسمية المسؤولة عن القطاع الزراعي الأسترالي قصارى جهدها للحيلولة دون استيراد هذا المرض، فانتقاله إلى أستراليا لا يعني أن الماشية هي التي ستكون عرضة للإصابة فحسب، بل تعني أن أغلب الثروة الحيوانية سيكون عرضة للإصابة بهذا المرض.[14] وكانت الولايات المتحدة قد حاولت – من غير أن تنجح – التقليل من صرامة التدابير الأسترالية الخاصة بحماية الثروة الحيوانية من الأمراض؛ فقد كانت قد تقدمت بطلب إلى منظمة التجارة العالمية تناشدها فيه الإفتاء في مدى شرعية هذه التدابير، إلا أن المنظمة أفتت أن هذه التدابير تتماشى وقواعدها (Weiss, Thurnbon and Mathews 2004).

وعلى خلفية العمل بالاتفاقية الأسترالية–الأمريكية، تعين أيضاً إنشاء مؤسسات جديدة. فمنذ ذلك الحين صار تحديد القواعد الخاصة بالمسائل الصحية وبالسلامة من

الآفات الزراعية، يتم من خلال المفاوضات التي تُجرى إما في إطار "اللجنة الأسترالية-الأمريكية المختصة بالمسائل الصحية والسلامة من الآفات الزراعية"، أو في إطار "الهيئة الأسترالية-الأمريكية الفنية المختصة بالتدابير الضرورية لسلامة الحيوانات والنباتات من الأمراض والآفات". وكان قد تم الاتفاق على أن يُعهد إلى هاتين المؤسستين التفاوض حول النزاعات كافة بين الطرفين المتعاقدين، وكان قد تم الاتفاق على أن تتقدم اللجنة بطلب إلى الهيئة الفنية مناشدة إياها البحث، خلال فترة لا يزيد أمدها على ستين يوماً، عن تسوية كل نزاع قد يندلع بين الطرفين مستقبلاً. ومن وجهة نظر الأستراليين ما كانت هناك ضرورة تقتضي إنشاء هاتين المؤسستين؛ فالأساليب التي تنتهجها منظمة التجارة العالمية تكفي كلها لحل النزاعات المحتملة بين الطرفين المتعاقدين (Weiss, Thurnbon and Mathews 2004).

وقد اشتملت الاتفاقية الثنائية على عنصر آخر دارت حوله نقاشات مكثفة في أستراليا؛ أعني الأحكام الخاصة بالبرنامج الحكومي للعقاقير الطبية (Pharmaceutical Benefit Scheme – PBS). فبالنسبة إلى الأستراليين يشكل هذا البرنامج عنصراً عظيم النفع من عناصر النظام الصحي الأسترالي، فهو يضمن حصول المواطن على أهم العقاقير الطبية بأسعار مناسبة جداً. إلا أن منتجي العقاقير الطبية الأمريكيين يرون في البرنامج الأسترالي عائقاً يقف في وجه التجارة الحرة البينية. ويقدم هذا البرنامج، الذي أدخل حيز التنفيذ عام 1953، الدعم النقدي لعقاقير طبية مدرجة في قائمة تختار محتوياتها مجموعةٌ طبية متخصصة، هي "اللجنة الاستشارية لشؤون العقاقير الطبية" (Pharmaceutical Benefits Advisory Committee – PBAC). ففي عام 2004، على سبيل المثال، بلغ عدد الأدوية المقدمة للمواطنين الأستراليين في إطار البرنامج الحكومي للعقاقير الطبية، حوالي 2500 دواء. وكانت الحكومة الاتحادية في أستراليا قد دعمت أسعار هذه الأدوية بمبلغ وصل 6,2 مليارات دولار أسترالي في العام المذكور. ويمكن وصف هذا البرنامج الحكومي بأنه يقوم مقام تاجر جملة، مكلف بمفاوضة شركات الأدوية، أما الأدوية غير المدرجة ضمن هذه القائمة، فإنها تسوق في أستراليا من غير دعم نقدي حكومي (Weiss, Thurnbon and Mathews 2004).

وتجدر الإشارة إلى أن شركات الأدوية الأمريكية غير الراضية عن قرارات اللجنة الاستشارية قد أمست، منذ العمل بتنفيذ الاتفاقية الثنائية، قادرة على الطعن في إجراءات البرنامج الحكومي للعقاقير الطبية. وبإمكان الهيئة الفنية المختصة بالنظر في المسائل المتعلقة بالعقاقير الطبية أن تدرس قرارات اللجنة الاستشارية لشؤون العقاقير الطبية. وغني عن البيان أن هذه الإجراءات لحل النزاع تحد كثيراً من استقلالية القرار الأسترالي الحكومي المتعلق بمسائل سياسة الرعاية الصحية.

وتضمنت المادة 17 من الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة حقوق الملكية الفكرية. وتتصف الأحكام المختلفة بتعقيدات كثيرة تتسع لتشمل 29 صفحة. وكان كيم ويذرول (Kim Weatherall)، قد وصف هذه الأحكام بأنها «تقطع الأنفاس من طولها وتشعباتها، وأنها لا تتصف بالشفافية أبداً» (Weatherall 2004/2005). ولا تكمن مسوغات هذه الضوابط في أن الملكية الفكرية لم تكن محمية في أستراليا من قبل التوقيع على الاتفاقية، بل هي تكمن في المساعي المخفقة التي بذلتها الولايات المتحدة في منظمة التجارة العالمية للحصول على حقوق بلغت غاية التطرف لحماية الملكية الفكرية؛ ولأن الولايات المتحدة أخفقت في مساعيها هذه؛ بسبب المقاومة التي واجهتها داخل المنظمة وغيرها من المؤسسات الدولية مثل اليونسكو، لجأت إلى إبرام الاتفاقيات الثنائية.[15] وهكذا، فرضت الولايات المتحدة معاييرها، مستعينة بتجاربها السابقة في هذا المجال؛ فالمادة المتعلقة بحماية الملكية الفكرية كانت نسخة طبق الأصل من المعايير التي فرضتها على الأطراف الآخرين الذين سبق لها أن أبرمت معهم اتفاقيات تحرير التجارة الخارجية (Weatherall 2004/2005).

ولما كانت واردات أستراليا تفوق صادراتها في مجال حقوق الملكية الفكرية؛ لذا سبب تشديد الضوابط المتعلقة بالملكية الفكرية زيادة التكاليف التي يتحملها المستهلكون والمنتجون الأستراليون معاً (Weatherall 2004/2005).[16] وبرغم أن المستهلكين الأمريكيين لم يتحملوا أي تكاليف إضافية ذات بال، فقد استطاع الأمريكيون الذين سوقوا في الخارج ما لديهم من حقوق براءة، أن يكسبوا أرباحاً إضافية كبيرة.

كما تم أيضاً تمديد أمد حماية حقوق المؤلفين؛ فحقوق مؤلف الأعمال الأدبية، على سبيل المثال، صارت محمية طوال حياة المؤلف وبعد مضي سبعين عاماً على وفاته. ولا بد من الإشارة إلى أن هذه التجديدات لا تخلق حوافز جديدة؛ "فالموتى لا يكتبون الشعر"، كما يقول ويذرول عن حق (Weatherall 2004/2005). وبما أن أستراليا، في الصافي، بلد مستورد للأعمال الأدبية؛ لذا تفرض الأحكام الجديدة الخاصة بحقوق المؤلفين تكاليف إضافية على أستراليا. وبحسب تقويم جارنوت وفاينز (Garnaut and Vines)، تلبي الضوابط الخاصة بالملكية الفكرية والعقاقير الطبية مصالح الولايات المتحدة في المقام الأول:

> «فالأمر البيِّن هو أن الولايات المتحدة الأمريكية لا تعير توسيع التجارة وتحريرها في هذه الاتفاقية اهتماماً، بل هي تريد أن تفرض على أستراليا [...] شروطها الخاصة بحماية ما لديها من احتكار في مجال الملكية الفكرية، وفي مجال إنتاج العقاقير الطبية والأفلام ووسائل الإعلام المطبوعة على وجه الخصوص، وإن كانت وجهة النظر الاقتصادية لا تسوغ هذه الحماية» (Garnaut and Vines 2006, P. 10).

ويكمن أحد أكثر الأمور ريبة في اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، كما سبق أن أشرنا، في أن هذه الاتفاقيات تؤدي إلى إضعاف الآلية التي أقرتها منظمة التجارة العالمية لحل النزاعات، وتسري هذه الحقيقة على الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة أيضاً. فالمادة 21- 4، من هذه الاتفاقية تقرر حرفياً:

> «1) وإذا نشأ نزاع بخصوص أي مسألة تتعلق بهذه الاتفاقية وباتفاقية أخرى يشارك فيها كلا الطرفين، بما في ذلك اتفاقية منظمة التجارة العالمية، ففي وسع الطرف المشتكي أن يرجع إلى الهيئة المختصة بحل النزاعات.
>
> 2) حالما يلجأ الطرف المشتكي إلى هيئة من هيئات الاتفاقيات المذكورة في المادة رقم 1، فلا يجوز عندئذٍ الرجوع إلى هيئة أخرى غير الهيئة التي وقع عليها الاختيار».[17]

إن النتائج الناجمة عن هاتين المادتين كبيرة الخطر فعلاً؛ فبهذا النحو صار الآن بالإمكان حل النزاع بالآليات الثنائية، حتى في المسائل التي لها انعكاسات واضحة على اشتراك كلا الطرفين في النظام المتعدد الأطراف. ومع أن من حق البلد الأضعف أن يختار الهيئة لحل النزاع، إلا أن هذا الحق لا قيمة كبيرة له عملياً. ففي الواقع العملي، نجد أن البلد الأقوى يمارس ضغطاً كبيراً لإكراه البلد الصغير على اختيار الآلية الثنائية لحل النزاع. إن الإحاطة بهذه الحقيقة هي، فقط، ما يرشدنا إلى المراد من اقتراح إمكانية اختيار الهيئة المعنية بحل النزاع. فالدول الصغيرة لا يوجد لديها مسوغ يدعوها إلى أن تقترح حق الخيار بين النهج الثنائي أو النهج المتعدد الأطراف؛ فحل النزاع من خلال الأساليب المرتكزة على آليات المؤسسات المتعددة الأطراف هو – من دون أدنى شك – أكثر الحلول انسجاماً وتطلعات البلدان الصغيرة.

ويكمن أحد أكثر المضار الجانبية الناشئة عن الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة، في أن هذه الاتفاقية قد قوضت مصداقية أستراليا في المفاوضات المتعددة الأطراف. فالحكومات الأسترالية عامة، والحكومات التي شكلها رئيس الوزراء بوب هوك (Bob Hawke) بين عام 1983 وعام 1991، على وجه الخصوص، درجت جميعها، منذ عام 1983، على تخفيض الضرائب الجمركية بنسب ذات قيمة. وفي الوقت ذاته، زادت أستراليا جهودها لتحرير التجارة بمنتجات القطاع الزراعي، وقد تكاتفت أستراليا عام 1986، و13 دولة منتجة للمواد الزراعية – من جملتها البرازيل وكندا – في إطار ما يسمى مجموعة كيرنز (Cairns-Gruppe)، وكانت هذه المجموعة قد أفلحت في شحذ الوعي بالنتائج السلبية الناشئة عن القيود التجارية التي تفرضها بعض الدول؛ بغية حماية قطاعها الزراعي (Capling 2004). وكان بعض المراقبين قد رأى في مجموعة كيرنز نموذجاً يحتذى في المسائل الخاصة بتكوين تكتلات قادرة على تحقيق التحولات المطلوبة في الساحة الدولية (Higgott and Cooper 1990).

إلا أن الوهن خيم على مجموعة كيرنز في الوقت الراهن. ويكمن سبب هذا الوهن في التوجهات الجديدة السائدة في السياسة التجارية الأسترالية، إلى جانب أمور أخرى عدة. فبعض الأعضاء الفاعلين في مجموعة كيرنز، مثل البرازيل، صاروا، الآن، يستخدمون

منتديات أخرى لتحقيق مطالبهم؛ ومن هذه المنتديات - على سبيل المثال - مجموعة العشرين التي شُكِّلت في نهاية الجولة المخفقة التي عقدتها منظمة التجارة العالمية في مدينة كانكون (Cancún) بالمكسيك؛ (أي المجموعة التي تضم 20 وزير مالية، ومحافظي مصارف مركزية، ينتمون إلى مجموعة الدول الثماني والاتحاد الأوربي وصندوق النقد الدولي وبعض الدول النامية الكبيرة؛ مثل الهند والصين).

إن اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية عامة، والاتفاقية المبرمة مع الولايات المتحدة الأمريكية على وجه الخصوص، ليست في مصلحة أستراليا في المنظور الطويل المدى. فإذا كانت أستراليا ترضى بالحماية الأمريكية لسوق السكر، فما الخطأ إذن، في الحماية اليابانية لسوق الأرز، أو الحماية الأوربية لسوق اللحوم؟ ولماذا تحارب أستراليا السياسة الحمائية التي تنتهجها اليابان وأوربا، وترضى بالحماية التي تطبقها الولايات المتحدة؟

وفي المنظور الإجمالي، فإن الأمر الأكثر احتمالاً هو أن الشركات الأسترالية لن تحصل على مكاسب ذات بال من اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية المبرمة مع دول أخرى من دول الإقليم؛ أعني مع دول من قبيل الصين واليابان؛ فالصناعة الأسترالية ظلت تعاني الضعف بالرغم من الجهود الكبيرة المبذولة لتحرير التجارة. ومن هنا، فإن أستراليا لن تستطيع أن تتحول، بنحو ملموس، إلى مركز صناعي ذي أهمية بالنسبة إلى الأسواق الآسيوية والسوق العالمية. ففي الوقت الراهن تشكل المنتجات الصناعية 25٪ فقط من مجمل الصادرات الأسترالية؛ علماً أن المتاجرة بهذا النوع من الصادرات؛ أعني المنتجات الصناعية، هو الأمر الذي تدور حوله، تقليدياً، اتفاقيات التجارة الحرة. فالمواد الأولية، التي تشكل الجزء الأعظم من الصادرات الأسترالية، تعفى في البلدان المستوردة لها من الضرائب الجمركية عادة. وهكذا، وعلى خلفية هذا الهيكل للصادرات الأسترالية، لن تُحدث مناطق التجارة الحرة تغييراً مهماً بالنسبة إلى الآفاق التنموية في أستراليا.

إن أستراليا بأمس الحاجة إلى التزام الجميع بقواعد ومعايير عادلة في العلاقات الدولية؛ فبصفتها دولة لا تنتمي إلى تكتل كبير الشأن، يظل مستقبلها رهناً بوجود نظام تجاري فعال ومتعدد الأطراف، وبوجود تدابير تنظيمية تسري على الجميع، إلا أن أستراليا

أسهمت في اندلاع تطور مثير للقلق عندما استدارت إلى الخلف في المسائل التجارية، أضف إلى هذا أن محدودية الوسائل التي تتوافر عليها الحكومة الأسترالية - وحكومات أغلب الدول الأخرى - في المفاوضات التجارية تترك آثارها في إمكانية أستراليا في الإسراع ببدء المفاوضات المتعددة الأطراف؛ ومن هنا، سيكون أصحاب الشأن واهمين تماماً إذا تصوروا أن في وسعهم أن يتحركوا بالقوة نفسها على المستوى الثنائي والمستوى المتعدد الأطراف.

مراجعة عامة لسياسة سنغافورة في المجال التجاري

لا مراء في أن سنغافورة أقوى مؤيد لاتفاقيات التجارة الحرة الثنائية مقارنة بمجمل إقليم آسيا–المحيط الهادي، وقد كانت سنغافورة التي هي أحد الأعضاء المؤسسين لرابطة آسيان، قد درجت، في السنوات الأخيرة، على انتهاج سياسة تجارية ذات ثلاثة مستويات: ثنائية، وإقليمية، ومتعددة الأطراف. ويرى بعض المراقبين أن اتفاقيات سنغافورة الثنائية، تجسد جيلاً جديداً لاتفاقيات التجارة الحرة، كما أنها تعد مثالاً للاتفاقيات الثنائية التي تبرم خارج نطاق منظمة التجارة العالمية (WTO-plus Free Trade Agreements)؛ فأبعاد هذه الاتفاقيات أكثر وأوسع مدى من الصيغة المنتهجة في رابطة آسيان، أما المحاولات المبذولة في إطار الرابطة لتحرير التجارة والاستثمارات في منطقة جنوب شرقي آسيا فكانت متواضعة النتائج (Inama 2005)؛ ومن هنا، لا بد للمرء من أن يسأل عن السبب الذي يدفع بعض الناس إلى أن يعتقدوا أن الأسلوب الذي لم يفلح في تحقيق أي نجاح على المستوى المتعدد الأطراف [أي على مستوى رابطة آسيان]، سيفلح في تحقيق النجاح المنشود في حال تطبيقه على المستوى الثنائي.

وتشير مارجريت ليانج (Margaret Liang)، إلى أن الاتفاقيات الثنائية تنطوي على عدد من المحاسن. فأولاً، تسرّع اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية عمليةَ التحرير المتعددة الأطراف؛ لأنها تمنح الدول إمكانية العثور على شركاء تتسق أوضاعهم وأوضاع البلد المعني اتساقاً يجعل من المستطاع الاتفاق معهم على تحرير التجارة تحريراً شاملاً وسريعاً. وبحسب وجهة نظر المؤلفة المذكورة، يؤدي النجاح في عملية تحرير التجارة إلى حفز

الجهود لتحرير التجارة على مستوى متعدد الأطراف. وثانياً، يمكن أن تمثل اتفاقية التجارة الحرة الثنائية، في الجهود السياسية الداخلية، الحجة التي يحتج بها المرء لتمرير عمليات الإصلاح؛ فالمقاومة الداخلية التي تواجهها عمليات الإصلاح ستكون أقل صلابة حينما يتم إظهار الضغط الخارجي الذي يمارسه شريك في اتفاقية بينية لتحرير التجارة، بمظهر ضغط لا بد من الرضوخ له والوفاء بما تم الاتفاق عليه. وثالثاً، لأن من مسلمات الأمور أن تسهيلات الدخول إلى الأسواق تجعل المشروعات في وضع تنافسي أفضل (Liang 2005).

إلا أن من يدقق النظر، يلحظ بيسر أن هذه المحاسن المزعومة لا وجود ولو لأي منها على أرض الواقع؛ فالقول: إن اتفاقيات التجارة الحرة تنطوي على قوة قادرة على دفع منظمة التجارة العالمية إلى أن تتطور نحو الأمام، زعم لا يؤيده الواقع، ولم يتضح للعيان حتى هذه اللحظة. إن الأمر الأكثر صواباً هو أن جولة الدوحة باءت بالإخفاق بسبب عدم اتخاذ الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية موقفاً حازماً، فأنَّى للدول أن تتخذ الموقف الحازم لإنجاح جولة الدوحة وخيار الاتفاقيات الثنائية موجود أمام ناظريها. وإن اتخاذ الترتيبات الثنائية حجةً لتمرير عمليات إصلاح لا يوافق عليها المجتمع القائم على أسس النظام الديمقراطي، أمر ينطوي على استراتيجية محفوفة بمختلف المخاطر. أما التسويغ الثالث، فإن في وسع المرء أن يعترض عليه بيسر، فالاتفاقيات التفضيلية تجيز الدخول إلى الأسواق بنحو محدود دائماً وأبداً. ومن هنا، فإن الترتيبات الإقليمية أو العالمية الرامية إلى تسهيل الدخول إلى الأسواق الأجنبية أفضل من الترتيبات الثنائية حقاً.

إن سياسة سنغافورة التجارية – بحسب ما تقوله مارجريت ليانج – السيدة التي عملت من عام 1998 إلى غاية عام 2002، سفيرة سنغافورة الدائمة لدى منظمة التجارة العالمية تهدف إلى "توسيع رقعة نشاطها الاقتصادي والسياسي" (Liang 2005)، بيد أن الأمر الواضح هو أن الأساليب الثنائية لا تؤدي إلى تحقيق التوسع في كلا المجالين إلا بصعوبة. وتتبين هذه الحقيقة بجلاء في المجال السياسي على وجه الخصوص، فالأساليب الثنائية تؤدي إلى الابتعاد عن النهج الإقليمي وتسبب، من ثم، تقليص مساحة المسرح السياسي الذي تتحرك فيه سنغافورة. وهكذا، فبدلاً من تعميق التكامل في إطار رابطة آسيان، اختارت سنغافورة اتخاذ القرار الفردي الذي يجردها من الدعم الذي يقدمه لها

شركاؤها في الرابطة، كما أنه ليس ثمة ما يؤكد أن القرار الفردي سيحقق لسنغافورة المكاسب الاقتصادية المرجوة. وحتى في الحالات التي تكون فيها الاتفاقيات الثنائية أوسع نطاقاً من الاتفاقيات التفضيلية، تظل الاتفاقيات الثنائية مجرد تعميق للمنطقة الاقتصادية الثنائية في الحالات المثلى. وإذا أخذ المرء هذا التقويم في النظر، فلا مراء في أن النهج الإقليمي - أي تطوير ضوابط إقليمية وإنشاء سوق إقليمية مشتركة - هو التدبير الأكثر تفوقاً.

الجدول (4)

اتفاقيات التجارة الحرة التي أبرمتها سنغافورة ثنائياً

الدولة (تاريخ بدء العمل بالاتفاقية)	الدولة (المفاوضات - تاريخ بدء المفاوضات)
نيوزيلندا (كانون الثاني/ يناير 2001)	المكسيك (2000)
اليابان (2002/11/30)	كندا (2001)
رابطة التجارة الحرة الأوربية «إفتا» (2003/1/1)	باكستان (2004)
أستراليا (2003/7/28)	دراسات حول إمكانية التوصل إلى اتفاقيات ثنائية و/ أو التفاوض مع البحرين ومصر وبنما وسريلانكا وبيرو وتايوان ودولة الإمارات العربية المتحدة وقطر والكويت.
الولايات المتحدة الأمريكية (كانون الثاني/ يناير 2004)	
الأردن (2004/6/16، تاريخ انتهاء المفاوضات)	
الهند (2005/6/29، تاريخ التوقيع على الاتفاقية)	
منطقة بروناي/ نيوزيلندا/ شيلي المشتركة (2005/6/3، تاريخ التوقيع على الاتفاقية)	
كوريا الجنوبية (2005/8/4، تاريخ التوقيع على الاتفاقية)	

المصدر: http://app.fta.gov.sg/asp/index.sap.

إن سنغافورة لا تسعى لتحرير علاقاتها التجارية فحسب، بل هي تريد أيضاً، الاحتفاظ لنفسها بدورها الحالي، من حيث هو نقطة لتلاقي التجارة في جنوب شرقي آسيا، إلا أن النهج الاستراتيجي الذي تعمل سنغافورة على ضوئه لا يلقى ترحيب شركائها في رابطة آسيان؛ لأنه يضفي صيغة هرمية على العلاقات التجارية:

«ولتعظيم المكاسب الاقتصادية المتأتية من التجارة الحرة، لا تكتفي سنغافورة [...] بإبرام أكبر عدد ممكن من الاتفاقيات التجارية الثنائية، بل

هي تريد أيضاً، أن تكون منطقة لتلاقي التجارة. وتسعى سنغافورة لتحقيق الهدفين غير آبهة بالنقد الـذي توجهـه لهـا الـدول المـشاركة في رابطـة دول جنـوب شرقـي آسـيا، وتأكيـدها أن سـلوك سـنغافورة يـشكل إسـاءة إلى التعامل الجماعي [الذي ينبغي لدول الرابطة أن تنتهجه في تعاملها]، والنقد الموجه أيضاً من الدول غير المنتمية للرابطة. وكما يبدو، فإن بعض الـشركاء في رابطة آسيان غير مرتاحين للمكاسب المحدودة التي يحصلون عليها من التجارة الحرة في سياق قيـامهم بـدور المـوردين الإقليميـين [للـسلع التـي تتاجر بها سنغافورة]». (Lee and Park 2005, P. 23f)

إن الموقف الرافض الذي يبديه شركاء سنغافورة في رابطة آسيان لـه مـسوغاته، فلـو كان هؤلاء الشركاء يريدون فعلاً تحرير نظامهم التجـاري، لكـان في وسـعهم تحقيـق هـذا المأرب من دون عون من الدولة-المدينة (city-state)، أي سنغافورة؛ لأن الشركاء المهمين في رابطة آسيان؛ أعني ماليزيا وإندونيسيا وتايلند والفلبين عـلى وجـه الخـصوص، عـانوا الأمرّين من الأزمة التي تعرضت لها أسواق المال الآسيوية؛ لذا فإنهم ما عادوا يميلـون إلى تحرير التجارة في الخـدمات عامـة وفي التجـارة بالخـدمات الماليـة عـلى وجـه الخـصوص (Thangavelu and Toh 2005). فهذه الـدول تخـشى أن تـؤدي اسـتراتيجية سـنغافورة لتحرير التجارة إلى فتح اقتصاداتها أمام المنافسة الأجنبية. وبهذا المعنى، فـإن هـذا التـصور بات يثبط همة هذه الدول لمواصلة تعميق عملية التكامل في إطار رابطة آسيان.

إن شركاء سنغافورة في رابطة آسيان ما كانوا مبتهجين، كما يبدو، بـالتغير الـذي طـرأ على سياسة سنغافورة التجارية. فهـم خـشوا أن تـؤدي اسـتراتيجية سـنغافورة إلى إضـعاف منطقة التجارة الحرة لرابطة آسيان، بنحو كبير، وكان وزير الخارجية الماليزي قـد أشـار إلى أن مساعي سنغافورة، وإن كانت لا تشكل أي انتهاك قانوني لميثاق رابطـة آسـيان، فقـد نـسفت علاقات الصداقة الحميمة بين الدول المشاركة في الرابطة (Dacquila and Huy 2003).

ولا يعمل منهج سنغافورة بنحو جيد من الناحية الفنية أيضاً، ففي الاتفاقيـة الثنائيـة التي عقدتها سنغافورة والولايات المتحدة الأمريكية، على سبيل المثال، لا تتمتـع البـضائع

بالإعفاء من الضرائب الجمركية إلا بعد أن تنطبق عليها ضوابط صارمة تخص نسبة القيمة المضافة محلياً، وبناءً على هذه الضوابط، فإن البضائع التي تم تحقيق النسبة العظمى من قيمتها المضافة في بلدان "آسيان" لا تدخل السوق الأمريكية من دون ضرائب جمركية. وهنا أيضاً تظهر للعيان الآثار السلبية التي تخلفها الاتفاقيات الثنائية، في تقسيم العمل في الإطار الإقليمي.

إن سعي سنغافورة لتعزيز مكانتها؛ بوصفها ملتقى للتجارة الحرة في الإقليم، بناءً على معضلات قاعدة المنشأ، لا ينطوي على مغزى معقول، فحتى الآن كانت سنغافورة مركزاً تجارياً متخصصاً في إعادة تصدير السلع المستوردة (entrepot trader). ومن هنا، لم يلعب ضيق السوق المحلية أي دور يذكر في هذا المجال. وهكذا، فإذا كانت سنغافورة مصرة على مواصلة النهوض بمهمة إعادة التصدير، فلا ريب في أن نجاح مشروعها هذا سيكون موقوفاً على قواعد المنشأ السارية في مناطق أخرى للتجارة الحرة، وعلى مدى اتساق هذه القواعد ومساعي سنغافورة [أي على السؤال عن احتمال كون هذه القواعد تسمح لسنغافورة بإعادة تصدير ما تستورده من سلع، أَوْ لا]، وبما أن تراكم المحتوى الإقليمي في السلع المعادة التصدير أمر غير مسموح به، فإننا نشك في أن هذه القواعد تتسق وطموحات سنغافورة.

وفي سنغافورة نفسها، احتلت اتفاقية التجارة الحرة المبرمة مع الولايات المتحدة (USSFTA)، حيزاً أكبر في النقاشات الدائرة حول اتفاقيات التجارة الحرة. وكما هي الحال بالنسبة إلى الاتفاقية التجارية مع أستراليا، فقد أصرت الولايات المتحدة هنا أيضاً، على عدد من حالات عدم التساوي. فبينما ألغت سنغافورة في كانون الثاني/ يناير من عام 2004؛ أي حين البدء بتنفيذ أحكام الاتفاقية المفترض مراجعتها سنوياً، كل الضرائب الجمركية على السلع المستوردة من الولايات المتحدة، ظلت الأخيرة تفرض بعض الضرائب الجمركية؛ لأن هذه الضرائب لن تلغى قبل مضي فترة زمنية تتراوح بين ثلاث سنوات وعشر (Thangavelu and Toh 2005). وفي مجال الملكية الفكرية، تعين على سنغافورة أن تغير ما تنتهجه من ضوابط، وكان التغيير قد شمل على وجه الخصوص، الفترة الزمنية التي يسري فيها حق المؤلف؛ فهذا الحق ما عاد ينتهي، بانتهاء حياة المؤلف

فحسب، بل بعد مضي سبعين عاماً على وفاته. وعلاوة على هذا، تعين على سنغافورة أن تتخذ الإجراءات المناسبة ضد محاولات الالتفاف على الأساليب التقنية التي تحمي حقوق البراءة، وأن تُجري تعديلات على الضوابط المعمول بها في مجال العقاقير الطبية (Thangavelu and Toh 2005).

ولعل الضوابط الخاصة بالعِلْكة من أكثر المواد العبثية في اتفاقية التجارة الحرة المبرمة مع الولايات المتحدة، فسنغافورة كانت قد منعت تسويق العلكة؛ بغية المحافظة على نظافة المدينة بأكبر قدر ممكن. ومادامت الحكومة الأمريكية قد أصرت على تحرير المتاجرة بالعلكة من القيود فقد اتفق الطرفان - بعد مناقشات مكثفة - على حل وسط يرضي الطرفين. فقد ورد في المادة 2-11، من اتفاقية التجارة الحرة المبرمة بين سنغافورة والولايات المتحدة، ما نصه:

> «تتعهد سنغافورة بإجازة استيراد العلكة ذات القيمة الطبية وتسويقها، ويجوز لها أن تطبق القوانين والضوابط الخاصة بالرعاية الصحية على هذه السلعة والسلع المشابهة لها».[18]

وهكذا، صار في وسع مواطني سنغافورة أن يراجعوا طبيب الأسنان للحصول على وصفة طبية تجيز لهم شراء العلكة من إحدى الصيدليات، إلا أن مثال العلكة ليس حالة استثنائية، فالاتفاقية انطوت على أحكام أخرى تحد من سيادة سنغافورة بشكل واضح.

وتكمن الإشكالية الأخرى في الضوابط الخاصة بالرقابة على تنقل رؤوس الأموال، فمع أن هذا الموضوع ليس مدار بحث في اتفاقية ترمي إلى تحرير التجارة الخارجية، إلا أن نصوص الاتفاقية المبرمة مع الولايات المتحدة، أشارت إلى ضرورة اتخاذ الإجراءات المناسبة لفرض ضوابط على تدفقات رأس المال،[19] متجاهلة أن المبادئ السائدة تمنع فرض قيود على انسياب هذه التدفقات عبر الحدود الدولية (USSFTA, Vertragstext).

لماذا، يا ترى، يشكل هذا الالتزام إجراء يحد من سيادة سنغافورة؟ للإحاطة بهذه الحقيقة ينبغي لنا أن نلقي نظرة خاطفة على الأحكام التي كانت سارية المفعول في

سنغافورة، قبل التوقيع على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة، ففي ذلك الزمن درجت سنغافورة على وضع قيود صارمة على مساعي الأجانب للحصول على قروض بالدولار السنغافوري. ويكمن سبب هذا الإجراء في إدراك سنغافورة أن الأجنبي الراغب في الحصول على قرض بدولارها يريد، في الحالات العامة، المضاربة، وأن عليه، من ثم أن يستدين المبلغ "على نحو مكشوف" (open position)؛ أي أن عليه أن يقترض بدولار سنغافورة أولاً، وأن يحول هذا المبلغ؛ من ثم إلى دولارات أمريكية أو إلى ين ياباني؛ فمن غير الاستدانة بالنحو "المكشوف" لا يمكن المضاربة أن تحقق الربح المنشود منها؛ ومن هنا، فإن فرض سقف "علوي" على المبلغ الذي يحق للأجانب، سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات مالية، استدانته من بيوت المال السنغافورية، إنما كان إجراء يُراد منه ضمان استقرار الأوضاع في سوق المال الوطنية، إلا أن الولايات المتحدة أصرت على إلغاء هذه الأداة الفعالة في السياسة الاقتصادية. إن هذه القضية في الواقع، ليست المرة الأولى التي تصر فيها الولايات المتحدة على إلغاء هذه الأداة المهمة، ففي اتفاقية التجارة الحرة المبرمة بين الولايات المتحدة وشيلي، أصرت الأولى أيضاً على إلغاء الضوابط التي وضعتها الثانية على تدفق رأس المال إلى البلاد في تسعينيات القرن العشرين.

وعلى صعيد آخر، انطوت قواعد المنشأ المقرة في اتفاقية التجارة الحرة على صرامة لا هوادة فيها ولا مساومة، فالسلع النسيجية والملابس الجاهزة تتمتع بالإعفاء من الضرائب الجمركية فقط، في حال استيراد الألياف (الخيوط) من بلدين اثنين فقط: إما من سنغافورة أو من الولايات المتحدة. وتأسيساً على هذا الشرط، ما عاد في وسع منتجي الأنسجة في سنغافورة اقتناء الخيوط من مناطق أخرى من آسيا، في حال تصديرهم هذه المنتجات إلى الولايات المتحدة.

وكذلك يرى مؤيدو اتفاقية التجارة الحرة المبرمة بين اليابان وسنغافورة (JSEPA)، أن هذه الاتفاقية ترمز إلى "انطلاق عصر جديد". فهي لا تغطي التجارة بالسلع والخدمات فحسب، بل تتكفل بتشجيع الاستثمارات الأجنبية، وتُسهل الإجراءات الجمركية، وتعزز التعاون في المجالين العلمي والتكنولوجي، وتيسر التجارة في المبتكرات الإلكترونية، وتخفف شدة القيود المفروضة على تنقل الأفراد الطبيعيين (Thangavelu and Thangavelu)

(Toh 2005. وعند إمعان النظر في الاتفاقية، يلاحظ المرء بيسر أن هـذه الاتفاقيـة ليـست اتفاقية واحدة، بل هي اتفاقيات متعددة، تم وضعها تحت سقف واحد. وتشكل الاتفاقيـة الخاصة بالتجارة الحرة في السلع والخدمات نواة هذه الاتفاقيات، أما الاتفاقيات الأخرى، فإنها تنظم موضوعات ثانوية كان يمكن بحثهـا في مجـالات أخـرى؛ فالاتفاقيـة، الخاصـة بتنقل الأفراد على سبيل المثال، تدور حول موضوع هـو - تقليـدياً - مـن صـلب المـسائل القنصلية المتعارف عليها في العلاقات القائمة بين بلدين يعتقدان أن مصالحهما تقتضي منهما أن يتفقا على تسهيل القيود المفروضة على تنقل الأفراد. ولا تعني إشـارتنا هـذه أن اتفاقيـة الشراكة الاقتصادية بين اليابان وسنغافورة قليلة النفع، بل هي تريد، فقـط، تأكيـد أن مـن الأهمية بمكان التمييز بين المستويات المختلفة في الاتفاقية.

ومهما كانت الحال، فالأمر الواضح هو أن حجم التجارة بـين سـنغافورة واليابـان لم يحقق نمواً كبيراً، إثر دخول اتفاقية التجارة الحرة المبرمة بينهما حيز التنفيذ، لا بل كان الأمر أكثر من ذلك، ففي النصف الأول من عام 2003 - أي مباشرة بعـد بـدء العمـل بأحكـام الاتفاقية في الثلاثين من تشرين الثاني/ نـوفمبر مـن عـام 2002 - تراجـع حجـم التجـارة البينية بنحو ملحوظ. وهذا التطور السلبي أمر لا يثير الدهشة أبداً إذا ما أخذنا في الحسبان أن سنغافورة كانت قـد خفّـضت، مـن جانـب واحـد، معـدلاتها الـضريبية عـلى الـسلع المستوردة إلى ما يقرب من الصفر، في وقت سابق عـلى ذلـك التـاريخ (Ziltener 2005). وعلى صعيد آخر، تقتضي قواعد المنـشأ أن يـشكل مـستوى المحتـوى المحلي؛ أي القيمـة المضافة محلياً، 60٪ من سعر بيع السلعة المعنية (Dacquila and Huy 2003).[20] ومن هنا، ما كان من المتوقع أن تحقق الصادرات اليابانية إلى سنغافورة ارتفاعـاً ذا بـال. بـل لقـد تـم تحقيق العكس بالنسبة إلى صادرات سنغافورة إلى اليابان، فهذه الصادرات حققت ارتفاعاً ملحوظاً من دون مراء، وكان هذا الارتفاع قـد تـم تحقيقـه عـلى حـساب بلـدان أخـرى؛ فالتفضيلات الجمركية مكنت السلع الموردة من سنغافورة من أن تزيح الواردات القادمـة من تايوان على وجه الخصوص مـن مكانهـا (Ziltener 2005). ومـع إقرارنـا بـاحتمال أن يكون هذا التطور مجرد حالة استثنائية لا يعتد بها كثيراً، إلا أن هذا لا يمنـع مـن تأكيـد أن التفضيلات الثنائية يمكن أن تسبب تحول التجارة (trade diversion).

وخلاصة القول هي أن سنغافورة لن تحصل من اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية المكاسب التي تتوقعها، فعلى خلفية قواعد المنشأ السائدة حالياً وإشكالية الإنتاج المتعدد الجنسيات، لا تحقق التجارة السلعية مكاسب ذات شأن إلا إذا كانت هناك إمكانية لمراكمة المحتوى الإقليمي [أي لمراكمة القيم المضافة المحققة على مستوى الإقليم، لا على مستوى سنغافورة فحسب]. وينبغي لنا أن نخفض التوقعات بالنسبة إلى قطاع الخدمات أيضاً؛ فسنغافورة تتاجر الآن في السلع في المقام الأول، فعلى حين بلغت قيمة تجارتها السلعية 473 مليار دولار سنغافوري عام 2003، لم تتعد تجارتها في الخدمات 105 مليارات (Liang 2005)، وكان أكثر من نصف المبلغ المذكور أخيراً من حصة الخدمات في مجال النقل والسياحة؛ أي من حصة مجالات لا تتأثر كثيراً بالمكاسب التي تنتج من اتفاقيات التجارة الحرة.

إن ما تنتهجه سنغافورة من سياسة تجارية جديدة، لا يبشر بمكاسب محدودة فحسب، بل هو يقوض أيضاً، أهمية الدور الذي تلعبه في الإقليم؛ فالبلد ضيع الثقة التي حظي بها من قبل؛ بوصفه وسيطاً مخلصاً وصادقاً في رحاب منظمة التجارة العالمية، فسنغافورة كانت تلعب دوراً مشابهاً للدور الذي لعبته أستراليا فيما مضى من الزمن. إن الخلافات السائدة في رابطة آسيان - وهي خلافات تعكس الآثار الجانبية التي أفرزتها السياسة الجديدة التي تنتهجها سنغافورة - تشير إلى أن الترتيبات الثنائية سياسة قصيرة النظر بالنسبة إلى بلد بحجم سنغافورة وبوزنها السياسي. لقد خلقت سنغافورة سابقة تُكْره الأعضاء الآخرين في رابطة آسيان على اقتفاء خطاها؛ فثمة خطر في أن تسير هذه البلدان على هدي المسار المتصاعد، وأن تبرم اتفاقيات تجارة حرة لا تتسم بالترقيع فحسب، بل تنشر الفوضى في الإقليم، وتزيد وهن الحالة القائمة، وتؤدي إلى تشويه المنافسة في الأسواق المختلفة أيضاً (Sally and Sen 2005).

وإذا كانت رابطة آسيان قد لعبت، من حيث هي جماعة موحدة الصفوف، دوراً مهماً في جولة أورجواي، فقد أفرز التركيز الراهن على إبرام الترتيبات الثنائية تراجعاً كبيراً في الدور الذي تمارسه الرابطة في جولة الدوحة المتوقع لها الإخفاق أصلاً؛ فالتعاون بين أعضاء رابطة آسيان صار في جنيف [المقر الدائم لمنظمة التجارة العالمية]، قاب قوسين من

الانهيار (Sally and Sen 2005). وكان قصور التعاون في جنيف، وقيام دول الإقليم بانتهاج سياسات تجارية متباينة، من حيث المحتوى والأهداف، قد لعبا دوراً مؤكداً في خلق مجموعة من التصدعات داخل رابطة آسيان؛ ومن هنا، لا بد من تأكيد أن المنهج المُفضَّل حالياً لا يُقنعنا أبداً، ففي المنظورَ الطويل الأمد، تظل الدول في جنوب شرقي آسيا بأمس الحاجة إلى منظمة التجارة العالمية، والحقيقة المؤكدة هي أن مصلحة هذه البلدان تقتضي أن تتسم هذه المنظمة بالكفاءة العالية والفاعلية القوية. ومادامت اقتصادات رابطة آسيان تسير بخطى حثيثة صوب تعميق التكامل والاقتصاد العالميين، فإن من مصلحة الإقليم أن يتم تحقيق نظام تجاري متعدد الأطراف؛ نظام ليبرالي يمنع التمييز بين الدول ويعمل على ضوء قواعد ثابتة تسري على الجميع (Sally and Sen 2005). وربما لم تأخذ حكومة سنغافورة في الحسبان النتائج الوخيمة التي تنشأ عندما تنتهج أسلوب الاتفاقيات الثنائية، من دون تنسيق بينها وبين أساليب شركائها في رابطة آسيان. ولكن الأمر المؤكد - مهما كانت الحال - هو أن السلوك الذي تنتهجه سنغافورة، وبضع دول أخرى، يقوض أركان النظام المتعدد الأطراف، ويمكن أن يؤدي - في المنظور الطويل الأجل - إلى جعل مجمل إقليم جنوب شرقي آسيا في وضع سيِّئ، مقارنة بالوضع الذي تتمتع به الكتل التجارية العملاقة: الولايات المتحدة، والاتحاد الأوربي، والصين.

الاتفاقيات التفضيلية التي أبرمتها تايلند والمفاوضات المضنية مع الولايات المتحدة

بعد أن خطت سنغافورة، في مطلع العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، خطوات كبيرة على درب سياستها الجديدة الرامية إلى التوسع في إنشاء مناطق ثنائية للتجارة الحرة، رأت تايلند أيضاً أن مصالحها تفرض عليها انتهاج الدرب الذي انتهجته سنغافورة من قبل. وقد ترك التحول في السياسة التايلندية آثاراً سلبية في التعاون بين الدول المشاركة في رابطة آسيان، وحقق لتايلند مكاسب محدودة فقط. وفي هذا السياق حظيت بضعة عناصر في اتفاقية التجارة الحرة المبرمة بين رابطة آسيان والصين، باهتمام واسع. وكان سبب هذا الاهتمام يعود - في المقام الأول - إلى أنه كان قد تم ههنا الاتفاق

مع الصين على أول التدابير الثنائية التي تطبقها الصين، إثـر حيازتهـا العـضوية في منظمـة التجارة العالمية. وكان الصينيون قد فتحوا سوقهم في الحال أمام منتجات القطاع الزراعـي التايلندي. وكان هذا التطور الجديد قد أدى إلى ارتفاع حجـم صـادرات الخـضراوات إلى الصين بنسبة بلغت 38٪، وارتفاع صادرات الفواكه بنسبة بلغت 80٪، في النـصف الأول من عام 2004 (Hufbauer and Wong 2005).[21]

إن الاتفاقيات الثنائية التي أبرمتها تايلند تتسم بدرجة عاليـة مـن الـسياسة الحمائيـة؛ فاتفاقية التجارة الحرة التي أبرمتها تايلند مع اليابان في الثلاثين مـن أيلـول/ سـبتمبر عـام 2005، مثال ساطع على محدودية التحرير التجاري الذي تضمنته الاتفاقيات الثنائية المبرمة في منطقة آسيا-المحيط الهادي، فعوضاً عن تطبيق تحرير تام في تجارتهما البينيـة عـلى أدنـى تقدير، تم الاتفاق بين اليابان وتايلند على عدم تحميـل نفـسيهما أعبـاء تزيـد عـلى الـلازم، فصناعة السيارات في تايلند - وهي صناعة كانت قد تم تطويرهـا، نـسبياً، بنحـو جيـد في السنوات السابقة - ظلـت تتمتـع بالحمايـة مـن مغبـة المنافـسة اليابانيـة. فمـع أن التعرفـة الجمركية المفروضة على السيارات ذات الأسطوانات التـي تبلـغ سـعتها أكثـر مـن 3000 سنتيمتر مكعب، قد خُفضت من 80٪ إلى 60٪، إلا أن الضرائب على السيارات الـصغيرة الحجم - أي الضرائب المفروضة على أغلب السيارات - ظلت عـلى مـا كانـت عليـه مـن قبلُ. وعلى صعيد آخر، لن تُعفى منتجات الصلب والحديـد اليابانيـة الداخلـة إلى الـسوق التايلندية من الضرائب الجمركية قبل عام 2015. وقد كانت اليابان كما كان متوقعاً، مهتمة اهتماماً كبـيراً بحمايـة قطاعهـا الزراعـي بالدرجـة الأولى؛ فـالأرز ولحـوم البقـر والقمـح ومنتجات الحليب والأسماك ظلت مستبعدة من أحكام اتفاقية التجارة الحرة.

وغني عن البيان أن هذا النوع من اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية ليس له علاقة متينـة بالخصائص التي يعنيها المرء حين يتحدث عن التجارة الحرة، فعوضاً عن تعزيـز المنافـسة، على وجه الخصوص، في المجالات التي يكون فيها المنتجون في البلد المعني أقل قـدرة عـلى منافسة المنتجين في البلد الآخر، يتم استثناء هذه المجالات؛ ومعنى هذا أن طرفي الاتفاقيـة المعنية يضحون عن وعي وإرادة بزيادة الرفاهيـة إلى أكـبر مـستويات يحتمـل أن تجـود بهـا اتفاقيات التجارة الحرة. وعلاوة على هذا، ينتهك هذا النوع من الاتفاقيات المـادة 24 مـن

اتفاقية الجات (GATT)؛ فبحسب منطوق هذه المادة يجوز خلق مناطق للتجارة الحرة وإنشاء اتحادات جمركية فقط، في حال قيام صيغ التكامل الاقتصادي هذه "بتغطية مجمل التجارة على نحو التقريب". ومن هنا، فإن الاتفاقيات، التي تستثني الزراعة وصناعة السيارات والصلب والحديد من أحكامها، تنتهك أحكام اتفاقية الجات فعلاً. ولا قيمة هنا، للإشارة إلى الحجم المحدود الذي اتصفت به المتاجرة بمنتجات هذه القطاعات الاقتصادية في الزمن السابق على إنشاء منطقة التجارة الحرة، فهذه الإشارة تتجاهل الآثار الديناميكية التي ينطوي عليها التحرير التجاري الفعال.

ومهما كانت الحال، فمنذ عام 2004، تتفاوض تايلند والولايات المتحدة على إبرام اتفاقية تجارة حرة. بيد أن مسيرة هذه المفاوضات تبين بجلاء أن تحرير التجارة ليس هو الهدف الأساسي المزمع تحقيقه في الاتفاقيات الثنائية، كما تزيح هذه المفاوضات النقاب عن ضعف الصناعات التقليدية في الولايات المتحدة والكفاءة العالمية التي يتمتع بها قطاع الخدمات الأمريكي، ويبذل كل طرف قصارى جهده للدفاع عن صناعاته، وتدور نقاط الخلاف هنا، حول صناعة السيارات والخدمات الخاصة بالمسائل المالية (The Wall Street Journal, 3.10.2005).

لقد أمست تايلند، في الوقت الراهن، أكبر منتج لسيارات الشحن الخفيفة في العالم أجمع، وقد أراد المنتجون اليابانيون والكوريون الجنوبيون الانتفاع من القوة التنافسية الكبيرة التي أحرزتها تايلند في تصنيع هذا النوع من السيارات، فراحوا يصدّرون إلى تايلند سيارات شحن خفيفة؛ بغية تصديرها من هناك إلى السوق الآسيوية المتنامية بنحو سريع، وإلى دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية؛ أي إلى أستراليا على سبيل المثال. وعملياً لا تُصدَّر هذه السيارات إلى الولايات المتحدة، ويعود سبب ذلك إلى ارتفاع التعرفة الجمركية المفروضة في الولايات المتحدة؛ فهذه التعرفة تبلغ 25٪؛ أي إنها التعرفة ذاتها التي دأبت الولايات المتحدة على فرضها على سيارات الشحن الخفيفة منذ ما يسمى حرب الدجاج الأمريكية-الألمانية عامي 1962 و1963. فهذه الحرب التجارية بين ألمانيا الغربية وأمريكا - وهي حرب أثارت السخرية آنذاك وطواها النسيان حالياً - دفعت الولايات المتحدة إلى أن ترفع التعرفة الجمركية على سيارات الشحن الخفيفة من 8.5٪ إلى 25٪. ولم تتراجع

الولايات المتحدة عن هذا الإجراء حتى الوقت الراهن؛ أي إنه مايزال ساري المفعول إلى الآن.[22]

وعلى خلفية هذه التطورات فلا عجب أن تتطلع الحكومة التايلندية إلى تحرير التجارة بسيارات الشحن الخفيفة. والعكس هو الأمر بالنسبة إلى الحكومة الأمريكية؛ فهذه الحكومة تدرك جيداً أن شركتي: جنرال موتورز وفورد الأمريكيتين ستكونان معرضتين للإفلاس، في حال تصاعد المنافسة في سوق سيارات الشحن الخفيفة في الولايات المتحدة. وكان كبير الاقتصاديين لدى جنرال موتورز مصطفى محترم (Mustafa Mohatarem)، قد صاغ صورة بلاغية للمخاطر المتوقعة، حينما قال: إن تحرير التجارة بين البلدين يعني أن تايلند ستصبح "حاملة طائرات" في خدمة مصالح المنتجين الأجانب (*Financial Times*, 18.2.2005). ومن هنا، فإن المندوب الأمريكي المفوض بالبحث في مسألة تحرير التجارة البينية، غير مستعد لتقديم أي قدر من التنازل إزاء ما يتعلق بهذا القطاع الاقتصادي.

كما تحاول الحكومة التايلندية كذلك، حماية قطاعها المالي؛ فهذا البلد، مثله في ذلك مثل البلدان الأخرى في الإقليم، عانى ويلات انتكاسة مُرة إبان الأزمة المالية التي خيمت على البلاد عام 1997. فمنذ هذا التاريخ تبذل الحكومة قصارى جهدها لتعزيز استقرار القطاع المالي المحلي، بيد أن الطرف الأمريكي يصر على ضرورة تحرير السوق التايلندية للخدمات المالية تحريراً كاملاً؛ أي يطالب بتحقيق إجراءات يسيرة الفهم، بناءً على ما لدى القطاع المالي الأمريكي من قوة تنافسية جيدة.

وملخص هذه المفاوضات بسيط جداً، ففزع الحكومة الأمريكية من مغبة المنافسة التايلندية في قطاع سيارات الشحن الخفيفة، يقابله فزع الحكومة التايلندية من مخاطر المنافسة الأمريكية في قطاع الخدمات المالية. وهكذا، فإذا أراد أحد الطرفين تعزيز المنافسة في هذه القطاعات، فإن عليه أن يتخذ الإجراءات الضرورية من طرف واحد؛ ومن هنا، ولأن كلا البلدين غير مستعد لتقديم التنازلات المطلوبة فسيتم تحقيق أحد أمرين: فإما أن تخفق المفاوضات نهائياً، أو أن يتم التوقيع على اتفاقية لا تتصف بالشمولية. إلا أن واقع الحال يشهد أن أي اتفاقية تستبعد من أحكامها سيارات الشحن الخفيفة والخدمات، إنما هي اتفاقية

تنتهك روح نصوص اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية، والأهداف المنشودة من اتفاقية الجات، والاتفاقية العامة للتجارة بالخدمات، المعروفة اختصاراً بـ "جاتس" (GATS)، وأحكام منظمة التجارة العالمية.

ومع أن تايلند لم تكن على شاكلة سنغافورة، من حيث التصميم على إبرام اتفاقيات تجارة حرة ثنائية؛ إلا أن أولوياتها الجديدة أضعفت كثيراً إقرارها الشفوي بضرورة تطوير منظمة التجارة العالمية؛ فاتفاقيات تحرير التجارة تحظى حالياً بالأولوية في سياسة تايلند التجارية. إلا أن من حق المرء أن يسأل عن احتمال كون تركيز الجهود على الترتيبات الثنائية يتصف بالحكمة، وينطوي على الفاعلية المنشودة، أوْ لا. إننا نعتقد أن هناك أكثر من سبب يدعونا إلى التشكيك في جدوى هذه الجهود (Sally and Sen 2005).

دوافع لاعقلانية لإبرام اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية

لا يمكن المرء أن يحيط بمغزى تصاعد الاتجاه في منطقة آسيا-المحيط الهادي صوب إبرام اتفاقيات ثنائية للتجارة الحرة، ولاسيما عندما يأخذ النتائج الاقتصادية التي تنجم عن هذه الاتفاقيات في النظر؛ ففي أغلب الحالات لا تحرر هذه الاتفاقيات التفضيلية التجارة البينية، بنحو شامل، أضف إلى هذا أنها تتطلب من المنتجين بذل جهود بيروقراطية كبيرة، وتقوض أركان النظام التجاري المتعدد الأطراف. ولكن، وبالرغم من كل مناحي القصور هذه، فالملاحظ هو أن مجموعة من الدول تسير في هذا الاتجاه. فما الحوافز - إذن - التي تدفع الدول إلى السير قدماً في هذا الاتجاه؟

إن الحالات التي تناولناها في هذه الدراسة تقدم لنا مجموعة من الأسباب؛ فبالنسبة إلى الدوافع التي كانت تقف خلف إبرام الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية للتجارة الحرة، فإن الأمر البيِّن هو أن الحكومة الأسترالية كانت تمنّي نفسها في أن تكون هذه الاتفاقية وسيلة لتقوية الروابط بالولايات المتحدة، وأن تساعدها هذه الروابط الوثيقة - بحسب مزاعمها - على الفوز في انتخابات عام 2004. وقد حاولت القيادة السياسية في سنغافورة - وهي قيادة مغرمة بمسايرة المستجدات العصرية - أن تجعل البلد يتميز من بلدان المنطقة الأخرى، من حيث إنها كانت أول اقتصاد في الإقليم يفلح في إبرام اتفاقية ثنائية. وكان

أصحاب الشأن قد تجاهلوا هنا الأحكام العامة التي تتماشى ونظام التجارة الحرة. ومع أن تايلند حذت حذو الاتجاه العام، إلا أنها أحجمت في اتفاقيتها الثنائية مع اليابان عن منح ترتيبات تفضيلية كثيرة. ويشير أغلب "الدلائل" إلى أن تايلند لن توافق على تحرير القطاع المالي تحريراً ذا بال في المفاوضات التي تجريها حالياً مع الولايات المتحدة.

والأمر الذي لا شك فيه هو أن اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية يمكن أن تفرز نتائج سلبية على القوة التنافسية التي تتمتع بها المشروعات في إقليم معين؛ فالمشروعات مجبرة على تخصيص موارد لا يستهان بها لتوثيق المنشأ، ولعل من نافلة القول هنا تأكيد أن هذا التوثيق قد ينشأ عنه ما يسمى "أثر تحول التجارة" في تخفيض الرفاهية، في مجمل منطقة آسيا-المحيط الهادي؛ بسبب عدم السماح بتراكم المحتوى الإقليمي في السلع المصدَّرة. إن الأعباء البيروقراطية المرتبطة بتقديم المستندات التفصيلية الخاصة بالمنشأ تسبب للمنتجين تكاليف إضافية. والتركيز على هذه الاتفاقيات التفضيلية الثنائية عموماً، يعوق المشروعات من التوسع في خلق روابط إقليمية في مجال الإنتاج، ومن احتفاظها بقدرتها على المنافسة في السوق العالمية.

لقد تم التركيز في هذه الدراسة على البحث في النتائج الاقتصادية الناجمة عن الاتفاقيات التفضيلية الثنائية. ولأننا لم نهتدِ ههنا إلى دوافع معقولة لإبرام هذه الاتفاقيات؛ لذا لا بد لنا من أن نسأل عن الأسباب التي تشجع دولاً كثيرة على المضي قدماً في هذا الدرب. وقد تكون المسائل الخاصة بالأمن القومي هي التي شجعت على إبرام هذه الاتفاقية أو تلك (الاتفاقية الأسترالية-الأمريكية على سبيل المثال)، إلا أن هذه المسائل لا تلعب أي دور في الاتفاقيات الأخرى (اتفاقية كوريا الجنوبية-المكسيك على سبيل المثال لا الحصر). وملخص هذا أن الحالات العامة لا تشير إلى وجود علاقة متينة بين التحالفات الناشئة عن متطلبات الأمن القومي، والاتفاقيات التفضيلية الثنائية.

وربما يكمن الدافع الجوهري في فزع الحكومات من أن تُقصى بلدانها من الدخول إلى أسواق معينة؛ فضمان الدخول إلى الأسواق المختلفة عامل يُفسر، جزئياً على أدنى تقدير، التوجهات الراهنة صوب إبرام الاتفاقيات الثنائية. وربما يتأتى الفزع المخيم على الحكومات من اعتقادها بأن الاقتصاد العالمي يشهد حالياً حالات من اختلال التوازن لا يمكن احتمالها

في الأمد الطويل، ولا بد من علاجها إن عاجلاً أو آجلاً. ومنذ سنوات عدة، ينبه أطراف مختلفون - ومنهم صندوق النقد الدولي - الولايات المتحدة إلى مخاطر العجز الدائم في ميزان الحساب الجاري الأمريكي.[23] وتشير هذه التوقعات إلى أن التعامل وهذا العجز يمكن أن يعرِّض الاقتصاد الأمريكي لأزمة لا يستهان بها، وأن الولايات المتحدة ستكون من ثم مجبرة على حماية سوقها الوطنية اعتقاداً منها أن هذه الحماية تعمل على تخفيض عجز ميزان الحساب الجاري. وعلى ما يبدو فإن هذه التوقعات تشجع الدول على الاتجاه نحو إبرام الاتفاقيات الثنائية، وإذا ما صدق هذا التكهن؛ أعني أن الفزع من التطورات التي قد يتعرض لها الاقتصاد الأمريكي هي الدافع المشجع على إبرام الاتفاقية الثنائية، فعندئذٍ لا بد من الاعتراف بأن هذه الاتفاقية تدبير حكيم لمواجهة الأزمة المحتملة، ولمواجهة الوضع المحتمل تحققه في حال تعرض النظام التجاري القديم؛ أي النظام التجاري المتعدد الأطراف، للانهيار حقاً. ومن غير المتوقع حالياً أن ينهار هذا النظام، إلا أن المرء لا يمكنه أن يستبعد كلياً حدوث هذا الانهيار. ومن هنا، فإن اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية تجسد تدبيراً صائباً في حال تعرض التجارة الدولية للانهيار، وفي هذه الحالة ستتجه بلدان مختلفة لإبرام اتفاقيات ثنائية؛ بغية عدم خسارة بضائعها حق الدخول إلى الأسواق المهمة. إلا أن من سخريات القدر أن يسهم التنامي المتزايد في إبرام الاتفاقيات الثنائية في تقويض أركان النظام المتعدد الأطراف. ولأن بإمكان هذا الطرف أو ذاك الانسحاب من الاتفاقية الثنائية خلال ستة أشهر فقط، فستنطوي هذه الاتفاقيات على حماية مؤقتة فقط.

وملخص هذا كله، أن الاتفاقيات الثنائية تأتي في المرتبة الثالثة، من حيث جودتها؛ بوصفها حلاً مناسباً لمسألة جوهرية في العلاقات الاقتصادية الدولية. إن النظام المتعدد الأطراف يظل - بالرغم من كل ما فيه من عيوب ومناحي قصور - الحل الأفضل بالنسبة إلى مشكلة الضوابط المُنظِّمة للتجارة الدولية. وعلى صعيد آخر، تنطوي الحلول الإقليمية على بضع منافع جيدة فعلاً، ومن هنا، فإنها تأتي - بحسب وجهة نظرنا - في المرتبة الثانية، من حيث جودتها؛ بوصفها حلاً مناسباً لمسألة جوهرية في العلاقات الاقتصادية الدولية. وكما سبق لنا أن بيَّنا، فإن الإجراء الثنائي هو من أقل الحلول نفعاً بالنسبة إلى الضوابط الضرورية لتنظيم التجارة الدولية.

الهوامش

1. فيما يتصل بمنطقة آسيا-المحيط الهادي، يمكن الإشارة هنا إلى أن أستراليا ونيوزيلندا قد انتهجتا بعد عام 1983 وعام 1984، على التوالي، سياسة تخفيض الضرائب الجمركية من طرف واحد. وسنغافورة وهونج كونج مثالان آخران على تحرير التجارة من طرف واحد.

2. كان تحول واشنطن – بحسب تصورات جوردون – صوب الاتفاقيات الثنائية العامل الحاسم في تفسير انتشار الاتفاقيات الثنائية (Gordon 2005).

3. تنطلق هذه الدراسة من الفرضية القائلة: إن تحرير التجارة الدولية يزيد رفاهية الدول المشاركة في عملية التحرير. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الفرضية لا تحظى بموافقة الجميع؛ ففي سياق بحث حول نظرية دافيد ريكاردو، كان بول صمويلسن (Paul Samuelson) قد أشار عام 2004، إلى أن نمو الإنتاجية في البلدان الأقل تطوراً، يمكن أن يؤدي إلى خسارة البلدان الصناعية قوتها التنافسية في السوق العالمية؛ بفعل التحولات التي تطرأ على «معدلات التبادل التجاري» (Samuelson 2004). للاطلاع على المزيد من المعلومات في شأن النقاشات المستفيضة حول مضار التجارة الحرة، راجع: .Dowrich and Golley (2004), Lutz (2001)

4. برغم أن الأمانة العامة للاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة (الجات) لم يعد لها أي وجود؛ وذلك لأنه تم استبدال منظمة التجارة العالمية بها، فإن اتفاقية الجات – بمنطوقها المتفق عليه عام 1994 – ماتزال تشكل الأساس القانوني لنظام التجارة المتعدد الأطراف. ولا تسري كذلك، أحكام الاتفاقية العامة للتجارة بالخدمات (الجاتس)، على التجارة في الخدمات فحسب، بل هي تسري أيضاً على التجارة بالخدمات المالية أيضاً.

5. موضوع خشب البناء أمر تتنازع عليه كندا والولايات المتحدة الأمريكية منذ عقود كثيرة من الزمن، وقد تصاعد النزاع بينهما منذ عام 2001. وكان منتجو خشب البناء الأمريكيون يتذرعون أن الرسوم التي تتقاضاها الحكومة المركزية والحكومات المحلية الكندية على الخشب الذي يحصل عليه هؤلاء المنتجون من الغابات الحكومية، أدنى من الرسوم المتعارف عليها في الأسواق، وأن القطاع الحكومي يمنح هؤلاء المنتجين دعماً يخالف منطوق اتفاقية نافتا (Ikenson 2005).

6. راجع في هذا الشأن صفحة الإنترنت الخاصة بالمؤسسة الموسومة:

Advisory Centre on WTO Law (ACWL), http://www.acwl.ch.

7. عند تسليط الضوء على النتائج السلبية المتعلقة بقواعد المنشأ، لا بـد مـن الأخـذ في الحسبان أن مـن السهولة تفادي هذه القواعد، من خلال تسديد الضريبة الجمركية المناسبة؛ ففي هـذه الحالـة ستُنفى ضرورة تقديم الوثائق الخاصة بمصدر البضاعة. ولكن، وبما أن المعدلات الجمركية القصوى مـاتزال تشكل معضلات بالنسبة إلى بعض القطاعات الاقتصادية، في قطاع السلع النسيجية على سبيل المثال؛ لذا لا يجوز الإفراط في تقويم الأثر الحمائي الناجم عن قواعد المنشأ.

8. للاطلاع على المزيد يمكن القارئ الرجوع إلى:

Dieter (2004); Jakob and Fiebinger (2003); Inama (2005); Tongzon (2005); Estevadeordal and Suomienen (2003).

9. ولهذا السبب يمكن الالتزام بقواعد المنشأ أن يشكل معضلة بالنسبة إلى اتفاقية التجارة الحرة المبرمـة بين سنغافورة أولاً، ورابطة التجارة الحرة الأوربية (EFTA) ثانياً. فالقواعد المتفق عليها ههنا في شأن المنشأ تنطوي على مجموعة مـن التعقيـدات؛ فـبعض البـضائع يمكـن أن يـسري عليـه مجموعـة مـن القواعد. ومن دون النظر إلى البضاعة المعنية، يمكن أن يتراوح الحد الأدنى للقيمة المضافة محليـاً، مـا بين 40٪ و80 ٪.

10. استقينا هـذه المعلومـات مـن (2004) Capling، ومـن المـصادر التـي تعرفنـا عليهـا في العاصـمة الأسترالية، كانبيرا.

11. برغم أن الشركة الأسترالية INCAT، على كل حال، استطاعت أن تزود الأسطول الحربي الأمريكـي بـ "معدّية" لأغراض نقل الجنود بين كندا والولايات المتحدة، فإن تسويق معدّيات تصلح للتنقل بين الموانى الأمريكية ظل – برغم هذا – ممنوعاً.

12. لمزيد من التفصيل، انظر:

http://www.dfat.gov.au/trade/negotiations/us_fta/final-text/index.html.

13. غني عن البيان أن الدعم النقدي الذي يحصل عليه منتجو الأنسجة القطنية، وما يتضمنه هذا الـدعم من أضرار بالنسبة إلى البلدان الأفريقية، كانا قد لعبا دوراً مهماً في المؤتمر الوزاري الذي عقدته منظمـة التجارة العالمية في مدينة كانكون بالمكسيك، عام 2003.

14. راجع في شأن تفصيلات هذه الإجراءات:

Website of New South Wales Department of primary Industries: http://www.agric.nsw.gov.au/reader/6543.

15. راجع في هذا الشأن خطاب سفيرة الولايات المتحدة الأمريكية لدى اليونسكو لويز أوليفر (Louise V. Oliver)، في السابع عشر من تشرين الأول/ أكتوبر من عام 2005، حول معاهدة اليونسكو في شأن التنوع الثقافي. وراجع شبكة الإنترنت في الرابط الآتي:

http://www.amb-usa.fr/USUNESCO/texts/Genconf33_Amb_Intervention_CD_Amendments.pdf.

16. في عامي 2003 و2004، دفعت أستراليا 1.82 مليار دولار أسترالي، لقاء حصولها على حقوق البراءة، ولكنها، بالمقابل، كانت قد حصلت من العالم على 618 مليون دولار أمريكي، لقاء حقوقها في مجال الملكية الفكرية.

17. AUSFTA, Artikel 21.4.

18. انظر:

http://www.ustr.gov/assets/Trade_Agreements/Bilateral/Singapore_FTA/Final_Texts/asset_upload_file7036.pdf. P10

19. حقاً! تخلق الضوابط المفروضة على العمليات المتعلقة بميزان الحساب الجاري عدداً من المعضلات في التجارة الدولية، إلا أن هذه الحقيقة لا تنطبق على الضوابط المفروضة على العمليات التي تخص ميزان رأس المال؛ فالاكتفاء بفرض قيود محدودة على تنقل رؤوس الأموال المتعلقة بعمليات الاستيراد والتصدير، من مستلزمات السياسة العقلانية بشكل مؤكد. أما إلغاء كل الضوابط الخاصة بالرقابة على تدفقات رأس المال، فإنه ليس بالأمر الضروري بالنسبة إلى التجارة الدولية في السلع والخدمات. ولعل الصين خير مثال على ما نقول؛ فمع أنها أمست القوة الثالثة في التجارة العالمية، إلا أنها تطبق في الوقت ذاته قيوداً صارمة على تدفقات رأس المال.

20. والأمر الذي تجدر ملاحظته هو أن اتفاقيات التجارة الحرة التي أبرمتها سنغافورة قد انطوت جميعها، على قواعد منشأ مختلفة؛ أي أن قواعد المنشأ قد اختلفت من اتفاقية إلى أخرى.

21. تم تحرير التجارة بسلع زراعية بلغ عددها 188 سلعة؛ لكونها جزءاً من الإجراءات السريعة التي جرى تنفيذها في سياق اتفاقية التجارة الحرة المبرمة بين الصين وتايلند. (Talerngsri and Vonkhorporn 2005)

22. في مطلع ستينيات القرن العشرين، وحدت المجموعة الاقتصادية الأوروبية (European Economic Community, EEC) تعرفاتها الجمركية المفروضة على السلع المستوردة من خارج المجموعة، وكانت عملية توحيد التعرفات قد اقتضت ارتفاع التعرفات المفروضة على بعض السلع المستوردة؛ فعلى

سبيل المثال كانت التعرفة الجمركية المفروضة على لحوم الدجاج المجمدة أدنى من التعرفة التي تم العمل بها بعد توحيد التعرفات الأوربية. وكان هذا الارتفاع قد أضر بمصالح منتجي الدجاج المجمد الأمريكيين، وعلى خلفية هذا التطور اتخذت حكومة كينيدي إجراءات قانونية ضد المجموعة الاقتصادية الأوربية. وكانت قد ربحت هذه القضية، وراحت تفرض مجموعة عقوبات كان من ضمنها زيادة نسبة التعرفة الجمركية على سيارات الشحن الخفيفة؛ وكان المراد من هذا الإجراء إلحاق الضرر بشركة فولكس فاجن الألمانية على وجه الخصوص (Dieter 2005a).

23. يتم في هذا السياق الانطلاق من فرضيات جديدة، يراد منها إقامة الدليل على أن الولايات المتحدة قد دخلت عصراً اقتصادياً جديداً. راجع في شأن استمرار العجز الأمريكي، وفي شأن تفسيره على ضوء مقولة نظام «بريتون وودز»، المرجع الآتي: (Dieter 2005b).

المراجع

Australian Government (2003), *Advancing the National Interest*, Canberra.

Australian Government (1997), *In the National Interest*, Canberra.

Baldwin, Richard (2006), *Managing the Noodle Bowl: The Fragility of East Asian Regionalism*, Centre for Economic Policy Research Working Paper No. 5561, Internet: http://www.cepr.org/pubs/dps/DP5561.asp (Seitenaufruf vom 4. Oktober 2006).

Camroux, David (2002), Die ASEAN vor dem Ende, *Le Monde Diplomatique*, 16. Februar 2001, S. 7.

Capling, Ann (2004/05), *All the Way with the USA. Australia, the US and Free Trade*, Sydney: University of New South Wales Press.

Dacquila, Teofilo C. and Le Huu Huy (2003), Singapore and ASEAN in the Global Economy. The Case of Free Trade Agreements, *Asian Survey* 43 (6), S. 908-928.

Davis, Christina L. (2006), *Do WTO Rules Create a Level Playing Field? Lessons from the Experience of Peru and Vietnam*, in: John S. Odell (Hrsg.), *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, Cambridge University Press.

Dee, Phillippa (2005), *The Australia-US Free Trade Agreement: An Assessment*, Pacific Economic Papers, No. 345, Internet: http://apseg.anu.edu.au/pdf/pep-345.pdf (Seitenaufruf vom 12.11.2006).

Dieter, Heribert (2005a), *Die Zukunft der Globalisierung – Zwischen Krise und Neugestaltung*, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.

Dieter, Heribert (2005b), The US Economy and the Sustainability of Bretton Woods II, *Journal of Australian Political Economy 55*, S. 48-76.

Dieter, Heribert (2004), Präferenzielle Ursprungsregeln in Freihandelszonen: Hemmnisse für den internationalen Handel?, *Aussenwirtschaft* 59 (3), S. 273-303.

Dieter, Heribert (2003) and Richard Higgott (2003), Exploring Alternative Theories of Economic Regionalism: From Trade to Finance in Asian Co-operation?, *Review of International Political Economy* 10 (3), S. 430-455.

Dowrick, Steve und Jane Golley (2004), Trade Openness and Growth. Who Benefits?, *Oxford Review of Economic Policy* 20 (1), S. 38-56.

Estevadeordal, Antoni und Kati Suominen (2003), Rules of Origin: A World Map and Trade Effects. Paper prepared for the workshop: "The Origin of Goods: A Conceptual and Empirical Assessment of Origin in PTAs", Paris, 23-24.5.2003. Internet: www.inra.fr/Internet/Departements/ESR/UP/lea/actualites/ROO203/articles/estevadal.pdf (Seitenaufruf am 17.11.2003).

Fung, Victor (2005), "Bilateral Deals Destroy Global Trade", *Financial Times*, 4.11.2005, S. 15.

Garnaut, Ross und David Vines (2006), *Sorting out the Spaghetti. On Reducing the Damage from the Proliferation of Discriminatory Regional Free Trade Areas*, New York: University of Columbia Business School, Internet: http://www0.gsb.columbia.edu/ipd/pub/Vines_Reaction.pdf (Seitenaufruf vom 9. Oktober 2006).

Gordon, Bernhard K. (2005), Asia's Trade Blocs Imperil the WTO, *Far Eastern Economic Review*, S. 5-10.

Higgott, Richard und Andrew F. Cooper (1990), Middle Power Leadership and Coalition Building: Australia, the Cairns Group and the Uruguay Round of Trade Negotiations, *International Organization* 44 (4), S. 589-632.

Hilaire, Alvin und Yongzheng Yang (2004), The United States and the New Regionalism/Bilateralism, *Journal of World Trade* 38 (4), S. 603-625.

Hirsch, Fred (1980), *Die sozialen Grenzen des Wachstums*, Reinbek.

Hufbauer, Gary and Yee Wong (2005), *Prospects for Regional Free Trade in Asia*, Working paper Series, WP 05.12, Washington, D.C.: Institute for International Economics.

Ikenson, Daniel (2005), *America's Credibility Goes 'Timber!'*, Washington, D.C.: Center for Policy Studies (Free Trade Bulletin, Nr. 20), Internet: http://www.freetrade.org/pubs/FTBs/FTb-020.html (Seitenaufruf vom 9. Oktober 2006).

Inama, Stefan (2005), The Association of South East Asian Nations – People's Republic of China Free Trade Area: Negotiating beyond Eternity with Little Trade Liberalization?, *Journal of World Trade* 39 (3), S. 559-579.

Jakob, Thinam and Gernot Fiebinger (2003), Preferential Rules of Origin – A Conceptual Outline, *Intereconomics*, S. 138-146.

Lee, Jong-Wha and Innwon Park (2005), Free Trade Areas in East Asia: Discriminatory or Non-discriminatory?, *The World Economy* 28 (1), S. 21-48.

Liang, Margaret (2005), Singapore's Trade Policies: Priorities and Options, in: *ASEAN Economic Bulletin* 22 (1), S. 49-59.

Lloyd, Peter John (2002), New Bilateralism in the Asia-Pacific, in: *The World Economy* 25 (9), S. 1279-1296.

Low, Linda (2003), *Singapore's Bilateral Free Trade Agreement: Institutional and Architectural Issues*, mimeo.

Lutz, Matthias (2001), *Globalisation, Convergence and the Case for Openness in Developing Countries: What Do We Learn from Open Economy Growth Theory and Empirics?*, CSGR (Centre fort he Study of Globalisation and Regionalisation) Working Paper 72/01, University of Warwick, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR), Internet: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csgr/research/workingpapers/2001/wp7201.pdf (Seitenaufruf vom 9. Oktober 2006).

Montes, Manuel F. and Swarnim Wagle (2006), Why Asia needs to Trade Smarter, *Far Eastern Economic Review*, S. 45-48.

Ravenhill, John (2003), The New Bilateralism in the Asia Pacific, *Third World Quarterly* 24 (2), S. 299-317.

Sally, Razzen and Rahul Sen (2005), Whither Trade Policies in Southeast Asia? The Wider Asian and Global Context, *ASEAN Economic Bulletin* 22 (1), S. 92-115.

Samuelson, Paul (2004), Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, *Journal of Economic Perspectives* 18 (3), S. 135-136.

Talerngsri, Pawin and Pimchanok Vonkhorporn (2005), Trade Policy in Thailand: Pursuing a Dual Track Approach, *ASEAN Economic Bulletin* 22 (1), S. 60-74.

Thangavelu, S.M. and Muh-Heng Toh (2005), Bilateral 'WTO-Plus' Free Trade Agreements: The WTO Trade Policy Review of Singapore 2004, *The World Economy* 28 (9), S. 1211-1228.

Tongzon, Jose L. (2005), ASEAN-China Free Trade Area: A Bane or Boon for ASEAN countries?, *The World Economy* 28 (2), S. 191-210.

Weatherall, Kim (2004), Locked in – Australia Gets a Bad Intellectual Property Deal, *Policy* 20 (4), S. 18-24.

Weiss, Linda, Elisabeth Thurnbon and John Mathews (2004), *How to Kill a Country: Australia's Devastating Trade Deal with the United States*, Sydney: Allen & Unwin.

Ziltener, Patrick (2005), Die Verhandlungen über bilaterale Wirtschaftsabkommen zwischen Japan und den ASEAN-Ländern, 2000-2005, *Aussenwirtschaft* 60 (3), S. 279-304.

قواعد النشر

أولاً: القواعد العامة

1. تقبل للنشر في هذه السلسلة البحوث المترجمة من اللغات الأجنبية المختلفة، وكذلك الدراسات التي يكتبها سياسيون وكتاب عالميون.
2. يُشترط أن يكون البحث المترجم أو الدراسة في موضوع يدخل ضمن اهتمامات المركز.
3. يشترط ألا يكون قد سبق نشر الدراسة أو نشر ترجمتها في جهات أخرى.
4. تصبح الدراسات والبحوث المنشورة في هذه السلسلة ملكاً لمركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، ولا يحق للمترجم أو المؤلف إعادة نشرها في مكان آخر.
5. يتولى المركز إجراءات الحصول على موافقة الناشرين الأصليين للبحوث المترجمة.

ثانياً: إجراءات النشر

1. تقدم الدراسة أو الترجمة مطبوعة من نسخة واحدة.
2. ترفق مع الترجمة صورة من المقالة باللغة المترجم عنها، وبيانات عن المصدر الذي أخذت منه.
3. يرسل مع البحث أو الترجمة بيان موجز بالسيرة العلمية للمترجم أو للباحث.
4. تقوم هيئة التحرير بمراجعة البحث أو الترجمة للتأكد من مستواهما، من خلال مراجعين من ذوي الاختصاص.
5. يخطر الباحث أو المترجم بنتيجة المراجعة خلال ثلاثة أشهر من تاريخ تسلم البحث.
6. تتولى هيئة التحرير المراجعة اللغوية وتعديل المصطلحات بما لا يخل بمضمون البحث أو الترجمة.

صدر من سلسلة «دراسات عالمية»

صدر من سلسلة «دراسات عالمية»

الرقم	العنوان	المؤلف
20.	اقتصادات الخليج: استراتيجيات النمو في القرن الحادي والعشرين	تحرير: جوليا ديفلين
21.	القيم الإسلامية والقيم الغربية	علي الأمين المزروعي
22.	الشراكة الأوروبية - المتوسطية: إطار برشلونة	آر. كيه. رامازاني
23.	رؤية استراتيجية عامة للأوضاع العالمية (2)	إعداد: إيرل تيلفورد
24.	النظرة الآسيوية نحو دول الخليج العربية	كيه. إس. بلاكريشنان جوليوس سيزار بارينياس جاسجيت سنج فيلوثفار كاناجا راجان
25.	سياسة أوروبا الخارجية غير المشتركة	فيليب جوردون
26.	سياسة الردع والصراعات الإقليمية المطامح والمغالطات والخيارات الثابتة	كولن جراي
27.	الجرأة والحذر في سياسة تركيا الخارجية	مالك مفتي
28.	العولمة الناقصة: التفكك الإقليمي والليبرالية السلطوية في الشرق الأوسط	يزيد صايغ
29.	العلاقات التركية - الإسرائيلية من منظور الجدل حول الهوية التركية	م. هاكان يافوز
30.	الثورة في الشؤون الاستراتيجية	لورنس فريدمان
31.	الهيمنة السريعة: ثورة حقيقية في الشؤون العسكرية التقنيات والأنظمة المستخدمة لتحقيق عنصري الصدمة والترويع	هارلان أولمان وجيمس بي. ويد
32.	التيارات السياسية في إيران 1981 - 1997	تأليف: سعيد برزين ترجمة: علاء الرضائي
33.	اتفاقيات المياه في أوسلو 2: تفادي كارثة وشيكة	ألوين روير
34.	السياسة الاقتصادية والمؤسسات والنمو الاقتصادي في عصر العولمة	تيرنس كاسي

صدر من سلسلة «دراسات عالمية»

	العنوان	المؤلف
35.	دولة الإمارات العربية المتحدة الوطنية والهوية العربية - الإسلامية	سالي فندلو
36.	استقرار عالم القطب الواحد	وليم وولفورث
37.	النظام العسكري والسياسي في باكستان	تأليف: إيزابيل كوردونير ترجمة: عبدالله جمعة الحاج
38.	إيران بين الخليج العربي وحوض بحر قزوين الانعكاسات الاستراتيجية والاقتصادية	شيرين هنتر
39.	برنامج التسلح النووي الباكستاني نقاط التحول والخيارات النووية	سمينة أحمد
40.	تدخل حلف شمال الأطلسي في كوسوفا	ترجمة: الطاهر بوساحية
41.	الاحتواء المزدوج وما وراءه: تأملات في الفكر الاستراتيجي الأمريكي	عمرو ثابت
42.	الصراع الوطني الممتد والتغير في الخصوبة: الفلسطينيون والإسرائيليون في القرن العشرين	فيليب فرج
43.	مفاوضات السلام وديناميكية الصراع العربي - الإسرائيلي	عمرو جمال الدين ثابت
44.	نفط الخليج العربي: الإنتاج والأسعار حتى عام 2020	ديرموت جيتلي
45.	انهيار العملية السلمية الفلسطينية - الإسرائيلية: أين الخلل؟	جيروم سليتر
46.	ثورة المعلومات والأمن القومي	تحرير: توماس كوبلاند
47.	القانون الدولي والحرب ضد الإرهاب	كريستوفر جرينوود
48.	إيران والعراق	تشاس فريمان (الابن) وآخرون
49.	إصلاح أنظمة حقوق الملكية الفكرية في الدول النامية: الانعكاسات والسياسات	طارق علمي ومايا كنعان
50.	الأسطورة الخضراء: النمو الاقتصادي وجودة البيئة	ماريان رادتسكي

صدر من سلسلة «دراسات عالمية»

	العنوان	المؤلف
51.	التصورات العربية لتركيا وانحيازها إلى إسرائيل بين مظالم الأمس ومخاوف اليوم	أوفرا بنجيو وجنسر أوزكان
52.	مستقبل الأيدز: الحصيلة المروعة في روسيا والصين والهند	نيكولاس إيبراشتات
53.	الدور المتغير للمعلومات في الحرب	تحرير: زلمي خليل زاد وجون وايت
54.	مسؤولية الحماية وأزمة العمل الإنساني	جاريث إيفانز ومحمد سحنون وديفيد ريف
55.	الليبرالية وتقويض سيادة الإسلام	عمرو ثابت
56.	الوفاق الهندي - الإسرائيلي	أفرايم إنبار
57.	الفضائيات العربية والسياسة في الشرق الأوسط	محمد زياني
58.	دور تصدير المياه في السياسة الإيرانية الخارجية تجاه مجلس التعاون لدول الخليج العربية	كامران تارمي
59.	أهمية النجاح: الحساسية إزاء الإصابات والحرب في العراق	كريستوفر جيلبي وآخران
60.	الفوز مع الحلفاء: القيمة الاستراتيجية للنموذج الأفغاني	ريتشارد أندريس وآخران
61.	الخروج من العراق: استراتيجيات متنافسة	توماس ماتير
62.	آراء من داخل الشبكة: تأثير المواقع الإلكترونية في الاهتمامات السياسية للشبان	آرثر لوبيا و تاشا فيلبوت
63.	دبلوماسية الصين النفطية في أفريقيا	أيان تايلر
64.	التدخل العسكري والأسلحة النووية: حول المبدأ الأمريكي الجديد بشأن استخدام السلاح النووي	هارالد مولر و شتيفاني زونيوس ترجمة: عدنان عباس علي
65.	العقوبات في السياسة الدولية: نظرة على نتائج الدراسات والأبحاث	بيتر رودولف ترجمة: عدنان عباس علي
66.	اللوبي الإسرائيلي والسياسة الخارجية الأمريكية	جون ميرشايمر وستيفن والت

صدر من سلسلة «دراسات عالمية»

العنوان	المؤلف
67. نهوض الهند	جورشاران داس سي. راجا موهان أشتون بي كارتر سوميت جانجولي
68. التكاليف الاقتصادية لحرب العراق	تأليف: ليندا بيلمز جوزيف ستيجليتز ترجمة: عمر عبدالكريم الجميلي
69. إيران النووية: الانعكاسات وطرائق العمل	تأليف: إفرايم كام ترجمة: ثروت محمد حسن
70. حروب الخليج: مراجعات للسياسة الأمريكية تجاه العراق وإيران	جيمس فيرون راي تقيه
71. هل يُكرَّر سيناريو مفاعل تموز؟ تقويم القدرات الإسرائيلية على تدمير المنشآت النووية الإيرانية	ويتني راس و أوستن لونج ترجمة: الطاهر بوساحية
72. رؤيتان للسياسة الخارجية الأمريكية: جمهورية وديمقراطية	رودولف جولياني و جون إدواردز
73. مقاربات غربية للمسلمين في الغرب وللإسلام السياسي	بول ويلر وروبرت ليكن وستيفن بروك
74. الدولار واليورو هل يحتم العجز الكبير في ميزان الحساب الجاري الأمريكي ارتفاعاً في قيمة اليورو؟	يوناس دوفيرن كارستن باتريك ماير يوآخيم شايده ترجمة: عدنان عباس علي
75. القفزة الكبرى إلى الوراء! تكاليف أزمة الصين البيئية	إليزابيث إكونومي
76. اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية في منطقة آسيا - المحيط الهادي: إشكالياتها ونتائجها	تأليف: هربرت ديتر ترجمة: عدنان عباس علي

قسيمة اشتراك في سلسلة

«دراسات عالمية»

الاسم : ....

المؤسسة : ....

العنوان : ....

ص. ب : .... المدينة : ....

الرمز البريدي : ....

الدولة : ....

هاتف : .... فاكس : ....

البريد الإلكتروني : ....

بدء الاشتراك: (من العدد: .... إلى العدد: ....)

رسوم الاشتراك*

للأفراد:	220 درهماً	60 دولاراً أمريكياً
للمؤسسات:	440 درهماً	120 دولاراً أمريكياً

- ☐ للاشتراك من داخل الدولة يقبل الدفع النقدي، والشيكات، والحوالات النقدية.
- ☐ للاشتراك من خارج الدولة تقبل فقط الحوالات المصرفية، مع تحمل المشترك تكاليف التحويل.
- ☐ في حالة الحوالة المصرفية، يرجى تحويل قيمة الاشتراك إلى حساب مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية رقم 1950050565 ـ بنك أبوظبي الوطني ـ فرع الخالدية. ص. ب: 46175 أبوظبي ـ دولة الإمارات العربية المتحدة.
- ☐ يمكن الاشتراك عبر موقعنا على الإنترنت (www.ecssr.ae) باستعمال بطاقتي الائتمان Visa وMaster Card.

لمزيد من المعلومات حول آلية الاشتراك يرجى الاتصال:

مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

قسم التوزيع والمعارض

ص.ب: 4567 أبوظبي ـ دولة الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 4044445(9712) فاكس: 4044443 (9712)

البريد الإلكتروني: books@ecssr.ae

الموقع على الإنترنت: http://www.ecssr.ae

* تشمل رسوم الاشتراك الرسوم البريدية، وتغطي تكلفة اثني عشر عدداً من تاريخ بدء الاشتراك.

مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية

ص.ب: 4567 - أبوظبي - دولة الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 4044541 -2- 971 - فاكس: 4044542 -2- 971

E-mail: pubdis@ecssr.ae

Website: http://www.ecssr.ae



ISSN 1682 - 1211

ISBN 978-9948-00-976-4

